

อรณสวัสดิ์จัดซื้อ

1

จดหมายข่าวสำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกชมรมนักจัดซื้อไทย



สวัสดิ์ครับ ท่านนักจัดซื้อที่รักทุกท่าน "อรณสวัสดิ์จัดซื้อ"

ฉบับที่ท่านถืออยู่นี้เป็นฉบับปฐมฤกษ์จัดทำเพื่อเป็นสื่อกลางระหว่างบริษัทกับท่านเพื่อจะเสนอข่าวสารต่างๆ ของการจัดซื้อตลอดจนเนื้อหาสาระที่สำคัญที่ท่านควรทราบ เพื่อการวางแผนการจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ โดย บริษัททีโกอบรม และ สัมมนาธรรมนิติ จำกัด ยึดมั่นและเต็มใจที่จะบริการท่านในด้านความรู้และแนวคิดต่างๆ ให้กับท่านได้นำไปเป็นข้อคิดหรือการทำงานในองค์กรเพื่อความสำเร็จตามแผนที่วางไว้

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้รับความอนุเคราะห์อย่างยิ่งจากชมรมนักจัดซื้อไทยในการเสนอบทความ เนื้อหาหลักสูตรและข้อคิดเห็นต่าง ๆ ในแวดวง จัดซื้อมาเสนอให้ท่านทราบ

เราได้พัฒนาและจัดตั้งทีมงานในส่วนต่างๆ เพื่อรับใช้ท่านอย่างจริงจัง เราพร้อมเสมอ ที่จะร่วมมือกับท่านพัฒนาการทำงานด้านการจัดซื้อให้มีมาตรฐานและหากท่านสมาชิกที่รักที่ต้องการรับจดหมายข่าว "อรณสวัสดิ์จัดซื้อ" เพื่อจัดส่งถึงท่านโดยตรง สำหรับช่วงนี้ก็ขอให้รีบติดต่อสอบถามรายละเอียดโดยด่วน ได้ตามหมายเลขโทรศัพท์ 912-3059-63

สุดท้ายนี้ขอให้ท่านนักจัดซื้อที่รักทุกท่าน จงประสบความสำเร็จในการทำงานและการดำเนินชีวิต แล้วรอพบกันใหม่ในฉบับหน้าที่ยึดแน่นด้วยเกร็ดความรู้ และสารที่น่าสนใจต่าง ๆ ที่น่าติดตามอีกมากมาย

สวัสดิ์ครับ
คณะผู้จัดทำ

บทความ

พัฒนาการของงานจัดซื้อ ในประเทศไทย



โดย...คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ
ประธานชมรมนักจัดซื้อไทย

งานจัดซื้อ

เป็นสิ่งจำเป็นที่ธุรกิจทุกชนิดหลีกเลี่ยงไม่ได้ ถ้าบุคลากรในฝ่ายจัดซื้อทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ ทุกอย่างก็ไปได้สวยและราบรื่นไปหมดตั้งแต่ฝ่ายผลิต ฝ่ายควบคุมคุณภาพ ฝ่ายสต็อก ฝ่ายขาย และฝ่ายบัญชี แต่ถ้าบุคลากรในฝ่ายจัดซื้อเก่งไม่จริง อีกทั้งยังเสี่ยงแข่งปกป้องตนเองและเวียนว่ายอยู่ในวิธีการจัดซื้อเก่าๆ อันไร้ประสิทธิภาพ (ซึ่งมีทั้งรู้ตัวและไม่รู้ตัว) บริษัทนั้นก็โชคร้าย

ทำไมถึงว่าโชคร้าย ก็เพราะฝ่ายจัดซื้อนั้นเป็นผู้ใช้เงินของบริษัทถึง 70-80% ที่เดียว เงินมหาศาลนี้ ทำให้ผู้บริหารผัดผ่อนหรือผ่นร้ายก็ได้ทั้งนั้น ด้วยเหตุนี้ งานจัดซื้อจึงมักถูกกุ่มบังเหียนโดยเจ้าของหรือญาติของเจ้าของเพื่อความอุ่นใจ และไม่ต้องกังวลเรื่องกินตามน้ำทวนน้ำอีกด้วย

อ่านต่อหน้า 2

เมื่อคุณต้องการใช้กระดาษคุณภาพเพื่อกรรขายที่มีประสิทธิภาพ เรียกว่า.....ดีไลท์

- ผู้จัดจำหน่าย :
- กระดาษถ่ายเอกสารคุณภาพดีจากต่างประเทศและจากโรงงานปูนซิเมนต์ไทย ฯลฯ
 - กระดาษคอมพิวเตอร์ต่อเนื่องทุกขนาด, กระดาษโรเนียว-ปรุฟทุกชนิด
 - กระดาษโทรสาร (FAX), และกระดาษเพื่องานพิมพ์ทุกชนิด

ฉบับพิมพ์แบบฟอร์มกระดาษคอมพิวเตอร์ทุกขนาด จัดพิมพ์ในรูปแบบที่สวยงาม รวดเร็วได้มาตรฐาน

สนใจติดต่อสั่งซื้อได้ที่.....



บริษัท ดีไลท์ จำกัด
DELIGHT CO., LTD.

22/31-40 ซ.ประชากรราษฎร์ 4 ถ.ประชากรราษฎร์ 1 เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทร. (02) 587-7411 แฟกซ์ : (662) 912-3104-5

คิดถึงกระดาษคุณภาพ คิดถึง.....ดีไลท์

แต่จะว่าไปแล้ว ผู้บริหารและเจ้าของกิจการก็อยู่ในภาวะที่ลำบากใจไม่น้อยในเรื่องของงานจัดซื้อ นับตั้งแต่การไม่รู้จะหาอะไรมาเป็นมาตรฐานในการวัดผลงานของนักจัดซื้อไม่รู้จะใช้วิธีไหนในการควบคุมตรวจสอบความไม่ชอบมาพากลในกระบวนการจัดซื้อ จะเอาอะไรเป็นบรรทัดฐานในการเลื่อนขั้นป้อนบำเหน็จให้นักจัดซื้อเมื่อทำดี เพราะไม่รู้เหมือนกันว่าจะวัดได้อย่างไรว่าทำดี และหากจะรับสมัครนักจัดซื้อใหม่เข้ามาจะต้องสัมภาษณ์อย่างจริงจังจะมั่นใจได้ว่าคนนั้นจะเข้ามาปฏิบัติงานจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพตรงตามที่ตนเองต้องการ

ปัญหาและความหนักใจที่กล่าวมาทั้งหมดนั้น มิใช่เป็นสิ่งที่เพิ่งจะเกิด แต่เกิดมานานแล้วและต่อเนื่องมาจนถึงทุกวันนี้ เราอาจกล่าวได้ว่า ความบกพร่องน่าจะเกิดจากการที่ในประเทศไทยยังไม่มีโรงเรียนหรือสถาบันที่ให้ความรู้เกี่ยวกับงานจัดซื้ออย่างจริงจัง อย่างครบวงจร และอย่างเป็นระบบ นักจัดซื้อส่วนใหญ่จึงต้องเรียนรู้เอาเองจากการปฏิบัติงานของคนรุ่นก่อนและจากสามัญสำนึกของตนเอง สิ่งที่ได้มาโดยวิธีนี้จะมีทั้งผิดและถูกเพราะ**ผู้ที่ผ่านงานจัดซื้อมานานแล้วนั้นก็มิใช่จะเป็นหลักประกันได้ว่าคนนั้นทำดีและทำถูกต้องตามมาตรฐานของงานจัดซื้อแล้ว**

แล้วอย่างนี้ ถ้าจะปล่อยไปให้เหตุการณ์ดำเนินไปตามระบบของการลองผิดลองถูก (Trial and Error) ได้ไหม คำตอบคือ ตอนนี่คงไม่ค่อยเป็นไรเพราะแต่ละคนก็แย่พอๆ กัน ไม่มีใครดีกว่าใคร แต่ในกระแสโลกาภิวัตน์ (Globalization) นั้นมาตรฐานดี ๆ สูงๆ ระดับโลกกำลังหลั่งไหลเข้ามาทำลายพวกเราไม่เว้นแต่ละวันและอย่างไม่ยอมหยุดพักให้เราตั้งหลักอีกทั้งเราก็อหามมันไม่ได้เสียด้วย จะหนีไปไหนก็ไม่ได้ ถ้าเราไม่สามารถพัฒนาวิธีการให้ทัดเทียมมาตรฐานของเขา เราก็คงอยู่ไม่ได้

ถ้าคิดจะรอไปก่อนละ มันก็น่าจะได้ แต่รู้สึว่าจะตั้งอยู่ในความประมาทและล่อแหลมมากไปหน่อย นักบริหารระดับเขียนเคยพูดไว้ว่า ถ้าจะซ่อมหลังคาต้องซ่อมตอนที่ฝนยังไม่ตก ถ้ารอไปซ่อมตอนที่ฝนตกมันจะได้เรื่องอะไร นอกจากจะ



มอมแมมแล้วยังนำสมเพชอีกต่างหาก

บัดนี้ ค่อยสบายใจขึ้นมาได้บ้างแล้วว่า ความรู้เกี่ยวกับงานจัดซื้อนั้นมีได้ขาดแคลน เช่นในอดีตอีกต่อไปแล้ว ชมรมนักจัดซื้อได้ก่อตั้งมาแล้วเกือบ 8 ปีเพื่อแก้ไขจุดบอดตรงนี้ ขณะนี้มีสมาชิกกว่า 3000 คนกระจายอยู่ทั่วทุกวงการธุรกิจ มีการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ซึ่งกันและกันในหมู่สมาชิก อีกทั้งการที่ชมรมนักจัดซื้อไทยได้เข้าไปเป็นสมาชิกของสหพันธ์จัดซื้อโลกและได้มีการติดต่อสัมพันธ์กับสมาคมจัดซื้อของชาติต่างๆ อีกหลายสิบประเทศ ทำให้เกิดการถ่ายทอดทางวิชาการ (Technology Transfer) ในงานจัดซื้อและบริหารพัสดุกันอย่างจริงจังทั้งทางตรงและทางอ้อม ผลที่ตามมาคือ นักจัดซื้อในประเทศไทยมีหูตากว้างขวางขึ้น ได้รับรู้วิชาการและวิทยายุทธในงานจัดซื้อมากยิ่งขึ้น และเข้าใจบทบาทหน้าที่อีกทั้งจรรยาบรรณของตนเองถูกต้องยิ่งขึ้น โดยมีต้องเสียเวลาไปลองผิดลองถูกให้เสียของอีกต่อไป

ชมรมนักจัดซื้อไทยนอกจากจะจัดอบรมสัมมนาให้แก่สมาชิกของชมรมประมาณเดือนละครั้งแล้ว เรายังได้จัดส่งวิทยากรของชมรมฯ ออกไปบรรยายเผยแพร่วิทยากรจัดซื้อโดยผ่านทางสถาบันต่างๆ อีกมากมายหลายสิบแห่งรวมทั้งผ่านทาง**บริษัทฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ**แห่งนี้ด้วย เราช่วยออกแบบหลักสูตรการสัมมนาให้สอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจในประเทศ และเรายังจัดสอบข้อเขียนเพื่อวัดความสามารถของนักจัดซื้อให้ด้วยว่าเขาผู้นั้นมีความรู้ในงานจัดซื้อจริงหรือไม่ วุฒิบัตรที่ชมรมนักจัดซื้อไทยออกให้ นั้นใช้เป็นหลักประกันได้ว่า ผู้รับวุฒิบัตรเป็นผู้ที่ผ่านการตรวจสอบมาอย่างดีแล้วในระดับหนึ่ง ความรู้ของเขาสามารถทำประโยชน์ให้แก่หน่วยงานได้อย่างมีประสิทธิภาพอย่างแน

นอนถ้าเปิดโอกาสให้เขาได้แสดงฝีมือลายมือ

รอไว้ฉบับหน้า ผมจะมาเล่าให้ท่านฟังเพิ่มเติมว่า เขาวัดผลกันอย่างไร และถ้าอยากจะได้วุฒิบัตรจะต้องทำอย่างไร ข้อสอบยากง่ายเพียงใด มีตัวอย่างข้อสอบไหม ฉบับนี้เอาไว้เพียงเท่านี้ก่อนนะครับ ●

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

จดหมายข่าวรายเดือนสำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกชมรมนักจัดซื้อไทย

ท ก ท ว ร

ตามประสานักจัดซื้อ

สวัสดีครับท่านสมาชิกและนักจัดซื้อทุกท่าน หวังว่าท่านคงจะได้รับจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ของทางเราในฉบับปฐมฤกษ์เมื่อเดือนมิถุนายนกันไป แล้วนะครับโดยทางคณะผู้จัดทำคิดว่าคงจะเป็นประโยชน์ต่อท่านมากพอสมควร และถ้าหากท่านมีข้อติชมหรือต้องการให้ทางคณะผู้จัดทำจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ทำอะไรที่เป็นประโยชน์ต่อท่าน หรือในงานจัดซื้อก็ขอเชิญให้คำแนะนำกับทางคณะผู้จัดทำได้นะครับที่โทร. 912-3057 ทางเราพร้อมที่จะบริการท่านด้วยความเต็มใจ

และขอส่งข่าวถึงท่านนักจัดซื้อทุกท่าน ที่ต้องการให้ทางเราจัดส่งจดหมายข่าวไปถึงท่าน ในช่วงนี้ก็ขอให้ท่านแจ้งความจำนงมาทางเราโดยด่วน ! ซึ่งท่านจะไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น โดยทางเราจะรับจำนวน

จำกัดสำหรับท่าน(นักจัดซื้อ)...ไม่ควรพลาดโอกาสดี ๆ แบบไม่มีบ่อยครั้งครับ...

ส่วนท่านที่ต้องการลงโฆษณาจัดการของท่านในใบแทรกจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" เพื่อจัดส่งข่าวสารให้กับนักจัดซื้อโดยตรง ทางเรายินดีบริการนะครับ ตามรายละเอียดในใบแทรกที่ทางเราได้จัดทำมาพร้อมกับจดหมายข่าวนี้...และหวังว่าจะได้รับความสนใจจากท่าน

สุดท้ายนี้ขอให้ท่านสมาชิกและนักจัดซื้อที่รักทุกท่าน ประสบแต่ความสุขและความสำเร็จทั้งการทำงานและการดำเนินชีวิตแล้วพบกันใหม่ในฉบับต่อ ๆ ไป

สวัสดีครับ

คณะผู้จัดทำ

เมื่อคุณต้องการใช้กระดาษคุณภาพเพื่อประโยชน์ที่มีประสิทธิภาพ เริ่มที่...ดีไลท์

- ผู้จัดทำ : - กระดาษถ่ายเอกสารคุณภาพดีจากต่างประเทศและจากโรงงานปูนซิเมนต์ไทย ฯลฯ
- กระดาษคอมพิวเตอร์ต่อเนื่องทุกขนาด, กระดาษโรเนียว-ปรีฟทุกชนิด
- กระดาษโทรสาร (FAX), และกระดาษเพื่องานพิมพ์ทุกชนิด

ตีพิมพ์แบบฟอร์มกระดาษคอมพิวเตอร์ทุกขนาด จัดพิมพ์ในรูปแบบที่สวยงาม สวดเร็วได้มาตรฐาน

สนใจติดต่อสั่งซื้อได้ที่.....



บริษัท ดีไลท์ จำกัด DELIGHT CO., LTD.

22/31-40 ซ.ประชากรราษฎร์ 4 ถ.ประชากรราษฎร์ 1 เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 โทร. (02) 587-7411 แฟกซ์ : (662) 912-3104-5

คิดถึงกระดาษคุณภาพ คิดถึง.....ดีไลท์



โดย...คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ
C.P.M., A.P.P.
ประธานชมรมนักจัดซื้อไทย

พัฒนาการของงานจัดซื้อ ในประเทศไทย

สวัสดิ์ครับ

ท่านผู้อ่านและท่านที่สนใจงานจัดซื้อทั้งหลาย ฉบับที่แล้วผมสัญญาว่าจะมาเล่าให้ท่านฟังในฉบับนี้ว่า เขาวัดความรู้ของนักจัดซื้อกันได้อย่างไร ขอเชิญท่านผู้สนใจติดตามได้แล้วครับ

ก่อนอื่นก็ขอท้าวความอ้างอิงไปถึงประเทศสหรัฐอเมริกาเสียหน่อย เพราะที่นั่นเขามีสมาคมจัดซื้อมาก่อนประเทศไทยเราตั้ง 80 ปีทีเดียว นั่นก็ย่อมมั่นใจได้ว่าเขามีประสบการณ์ในการพัฒนางานจัด

ซื้อมาอย่างโชกโชนและก้าวหน้าไปไกลกว่าบ้านเราลิบลับ ในฐานะที่ชมรมนักจัดซื้อไทย (ซึ่งกำลังจะได้รับอนุมัติให้จดทะเบียนเป็นสมาคมบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งประเทศไทย ในเร็ว ๆ นี้) เป็นสมาคมพันธมิตรกับเขาอยู่ เราก็เลยโชคดีได้เรียนรู้วิธีการต่าง ๆ ของเขาและถือโอกาสดัดแปลงเอามาใช้ในบ้านเราเสียเลย จะได้ไม่ต้องเสียเวลาลองของให้เมื่อย

สมาคมจัดซื้อในอเมริกาเขามีชื่อเรียกว่า NAPM หรือ National Association of Purchasing Management ที่นั่นเขามีการวัดความรู้กันจัดซื้อ 2 แบบ แบบแรกเรียกว่า C.P.M. อีกแบบหนึ่งเรียกว่า A.P.P.

แบบแรกที่เราเรียก C.P.M. หรือ Certified Purchasing Manager นั้น เขามีเงื่อนไขว่าต้องสอบผ่านข้อเขียนของเขาทั้ง 4 วิชาเสียก่อน ประกอบด้วย วิชาที่ 1 Purchasing วิชาที่ 2 Administration วิชาที่ 3 Supply และวิชาที่ 4 Current Issues จากนั้นก็มีข้อแม้ว่าต้องจบปริญญาตรีมาแล้ว พร้อมทั้งต้องมีประสบการณ์ทำงานมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี ถ้าไม่จบปริญญาตรีก็ต้องผ่านงานมาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี และงานที่ทำก็ต้องเกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อหรือบริหารพัสดุ

วุฒิปริญญาแบบที่สองที่เรียกว่า A.P.P. หรือ Accredited Purchasing Practitioner นั้น มีเงื่อนไขว่าต้องสอบผ่านข้อเขียนผ่าน 2 วิชาที่พอ คือ วิชาที่ 1 Purchasing และวิชาที่ 4 Current Issues จากนั้นก็มีข้อแม้อีกว่า ต้องจบอนุปริญญาอย่างน้อย หรือรวมทั้งผ่านงานมาแล้วอย่างน้อย 1 ปี แต่ถ้าไม่จบอนุปริญญาก็ต้องผ่านงาน

มาแล้วไม่น้อยกว่า 2 ปี และงานที่ผ่านมานั้นก็ต้องเป็นงานจัดซื้อหรือบริหารพัสดุ

จนถึงบัดนี้ทั่วโลกมีคนผ่าน C.P.M. มาแล้วไม่ถึง 30,000 คน และในจำนวนนั้นมีคนไทยอยู่ 3 คนที่ได้วุฒิปริญญา C.P.M. มา ส่วนวุฒิปริญญา A.P.P. นั้นมีคนไทยได้มาแล้ว 2 คน

ที่เล่ามาข้างต้นนั้นคือเรื่องของอเมริกาเขา ชมรมนักจัดซื้อไทยของเราได้ตั้งกรรมการขึ้นมาคณะหนึ่งเพื่อศึกษาหลักสูตรและวิธีการ

ต่าง ๆ ของเขาโดยละเอียด จากนั้นก็ได้ดัดแปลงและพัฒนาขึ้นมาใหม่เป็นหลักสูตรของไทยเราเอง โดยยึดหลักความเหมาะสมและความเป็นไปได้ในสภาพแวดล้อมบ้านเรา และได้จัดการสอบเพื่อรับวุฒิปริญญา C.P.S. ขึ้น มาเป็นของชมรมนักจัดซื้อไทยเมื่อ 2 ปี กว่านี้เองบัดนี้มีผู้ได้รับวุฒิปริญญา C.P.S. ไปแล้ว 25 คน



เงื่อนไขการได้รับวุฒิปริญญา C.P.S. หรือ Certified Purchasing Supervisor หรือวุฒิปริญญารับรองความสามารถในระดับหัวหน้าแผนกจัดซื้อ มีดังนี้คือ ต้องสอบข้อเขียนผ่านทั้ง 3 วิชา จากนั้นต้องมีคุณสมบัติอย่างอื่นให้ครบ 35 คะแนนด้วยจึงจะได้รับวุฒิปริญญา คะแนนทั้ง 35 นั้นจะได้มาจากสิ่งต่อไปนี้

| ส่วนแรก ได้คะแนนจากวุฒิการศึกษา (ไม่ให้เกิน 30 คะแนน) คือ | |
|--|--------------|
| จบ ม.6 หรือ ปวช. หรือเทียบเท่า | ได้ 15 คะแนน |
| จบ ปวส. หรือเทียบเท่า | ได้ 20 คะแนน |
| จบปริญญาตรี หรือเทียบเท่า | ได้ 25 คะแนน |
| จบสูงกว่าปริญญาตรี | ได้ 30 คะแนน |
| โดยให้นับวุฒิการศึกษาสูงสุดเพียงวุฒิเดียวเท่านั้น | |
| ในการเทียบคะแนน | |

ส่วนที่สอง ได้คะแนนจากตำแหน่งหน้าที่การงาน
(ให้คะแนนไม่จำกัด)

| ตำแหน่ง | คะแนน / ปี |
|--|------------|
| พนักงานทั่วไปของแผนกใดก็ตาม | 1 |
| พนักงานทั่วไป ของแผนกจัดซื้อหรือบริหารพัสดุ | 2 |
| ระดับหัวหน้างานขึ้นไปของแผนกใดก็ตาม | 2 |
| ระดับหัวหน้างานขึ้นไปของแผนกจัดซื้อ หรือบริหารพัสดุ | 5 |

ถ้าได้คะแนนจากทั้ง 2 ส่วนรวมกันครบ 35 คะแนน และสอบผ่าน
ข้อเขียนทั้ง 3 วิชาแล้ว ก็สามารถขอรับวุฒิมัธยมศึกษา C.P.S. จากชมรม
นักจัดซื้อไทยได้ และนั่นก็หมายความว่า คนผู้นั้นมีความรู้ความ
สามารถที่จะเป็นนักจัดซื้อในระดับหัวหน้าแผนกได้สบาย ๆ อย่าง
แน่นอน

หลายบริษัทส่งให้พนักงานของตนเองสมัครเข้ามาสอบ C.P.S.
เพราะเป็นวิธีเดียวในขณะนี้ที่จะสามารถรู้ได้ว่าพนักงานของตนมี
ความรู้ในงานจัดซื้อมากน้อยเพียงใด ผลที่ได้ก็นำมาใช้ในการ
พิจารณาเลื่อนขั้น เลื่อนตำแหน่ง หรือจะได้ว่าพนักงานตนเองยัง
ขาดอะไรอยู่และจำเป็นต้องเร่งมือพัฒนาความรู้เกี่ยวกับอะไรบ้าง

บางคนสมัครเข้ามาสอบโดยไม่มีใครสั่งหรือขอร้อง แต่เขา
ต้องการรู้ตัวเองว่าเขารู้งานจัดซื้อมากน้อยเพียงใด และบางคนทำ
งานเลยตำแหน่งหัวหน้าแผนกจัดซื้อไปแล้วก็ยังมาสมัครสอบ
เพราะต้องการให้มั่นใจว่าตัวเองรู้งานจัดซื้อจริง ๆ ไม่ใช่ ๑ ปลา ๑

ถ้าจะถามว่าข้อสอบยากไหม ก็อยากจะอธิบายให้ทราบพอ
เป็นสังเขปว่า วิชาที่สอบเป็นแบบปรนัย 4 ตัว เลือก วิชาละ 60 ข้อ
ให้ทำข้อสอบวิชาละ 60 นาที ต้องตอบให้ถูกอย่างน้อย 36 ข้อหรือ
60% จึงจะถือว่าผ่านในวิชานั้น ข้อทดสอบทุกข้อได้ผ่านการกลั่น
กรองของคณะกรรมการมาแล้วอย่างดีจนมั่นใจว่า สามารถใช้วัดผล
ได้จริงและไม่ยากเย็นจนเกินขอบเขต โปรดดูตัวอย่างต่อไปนี้

ตัวอย่างข้อสอบวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ

ท่านไปชมงานนิทรรศการ เกิดชอบใจเครื่องจักรที่ตั้งแสดง
อยู่ในงานนั้น จึงขอซื้อเครื่องตัวนั้นในราคา 100,000 บาท โดยท่าน
ได้วางมัดจำไว้ 5,000 บาท และได้ทำสัญญาเป็นหนังสือไว้ว่า ผู้
ขายจะต้องนำเครื่องจักรตัวที่ตั้งโชว์นั้นไปส่งให้ ณ โรงงานที่ท่านทำ
งานอยู่ภายใน 3 วัน นับแต่งานนิทรรศการจบลง และท่านจะชำระ
เงินส่วนที่เหลืออีก 95,000 บาทให้ทันที แต่ในคืนนั้นเอง เกิดเพลิง
ไหม้บริเวณใกล้เคียงและลุกลามมาถึงบริเวณจัดนิทรรศการ เป็นผล
ให้เครื่องจักรตัวที่ท่านตกลงซื้อนั้นเกิดความเสียหายมากมาย ตาม
ว่าข้อใดต่อไปนี้ถูกต้อง

- ก. ท่านยกเลิกสัญญาซื้อขายได้เลย พร้อมทั้งขอเงินมัดจำคืน
- ข. ท่านยกเลิกสัญญาซื้อขายได้เลย แต่ขอเงินมัดจำคืนไม่ได้
- ค. ผู้ขายต้องซ่อมเครื่องนั้นให้ดีจนใช้งานได้และต้องลด
ราคาให้ด้วย มิฉะนั้นท่านมีสิทธิ์จะไม่ซื้อก็ได้
- ง. ท่านต้องซื้อเครื่องจักรตัวที่ถูกไฟไหม้เสียหายนั้น พร้อม
ทั้งต้องชำระเงินที่ค้างอีก 95,000 บาทด้วย

เฉลย ข้อ ง.

ตัวอย่างข้อสอบวิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร

สุดสวยเป็นเจ้าของหน้าที่จัดซื้อที่มีความสามารถโดดเด่นเป็น
พิเศษกว่าคนอื่น หัวหน้าแผนกจัดซื้อจึงตัดสินใจเลื่อนขั้นให้สุดสวย
ได้ทำงานในตำแหน่งสูงชันกว่าเจ้าหน้าที่คนอื่น ซึ่งทำงานมานานกว่า
และเพื่อเป็นการขจัดปัญหาอันอาจเกิดขึ้น หัวหน้าแผนกจัดซื้อผู้
นั้นจึงควรที่จะ

- ก. พุดจาซึ่แจงให้เจ้าหน้าที่จัดซื้อคนอื่นที่ละคนให้เข้าใจ
เหตุผลของการเลื่อนขั้นให้สุดสวย
- ข. พุดจาซึ่แจงให้เจ้าหน้าที่จัดซื้อคนอื่นทั้งหมดได้ทราบว่
คนอื่น ๆ ก็จะได้รับเลื่อนขั้นในวันข้างหน้า
- ค. พุดจาซึ่แจงให้เจ้าหน้าที่จัดซื้อคนอื่นทั้งหมดได้ทราบว่
ถ้าใครทำตัวดีเหมือนสุดสวยก็จะได้รับการเลื่อนขั้น
- ง. พุดจาซึ่แจงให้เจ้าหน้าที่จัดซื้อคนอื่นทั้งหมดได้ทราบว่
ที่จริงหากมีงบประมาณพอก็จะได้รับการเลื่อนขั้นทุกคน

เฉลย ข้อ ก.

ตัวอย่างข้อสอบวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป

ในการจัดซื้อยุคใหม่แบบไร้เอกสารที่เรียกกันว่า Paperless
Purchasing นั้น คือการจัดซื้อในข้อใด

- ก. MIS Purchasing
- ข. EDI Purchasing
- ค. LAN Purchasing
- ง. ไม่มีข้อใดเกี่ยวข้องเลย

เฉลย ข้อ ข.

เป็นอย่างไรบ้างครับกับตัวอย่างข้อสอบ ชมรมนักจัดซื้อ
ไทยกำลังเปิดรับสมัครสอบงวดที่ 5 ซึ่งจะหมดเขตรับสมัครวันที่ 23
สิงหาคม นี้ ค่าสมัครสอบวิชาละ 500 บาท จะสอบที่วิชาเก็บ
ไปเรื่อย ๆ ก็ได้ หรือจะสอบทีเดียวหมดทั้ง 3 วิชาก็ได้ วันสอบคือ
วันอาทิตย์ที่ 22 กันยายน 2539 เวลา 08.00 - 12.00 น. ที่
ห้องกิ่งทอง โรงแรมเอเชีย ถนนพญาไท กรุงเทพฯ ก่อนสอบจะ
สมัครเข้าตัวเข้มเสียก่อนก็ได้ หรือจะสอบโดยไม่ตัวก็ได้ หรือจะตัว
เฉย ๆ โดยไม่สอบก็ได้เช่นกัน ถ้าสนใจอยากรู้อะไรเพิ่มเติมก็
โทรศัพท์สอบถามไปที่ชมรมนักจัดซื้อไทย หมายเลข 260-7328-
8 หรือโทรสารที่ 260-7328, 747-4123

พบกันใหม่ฉบับหน้าครับ จะมีเรื่องที่น่าสนใจในดวงจัด
ซื้อมาเล่าสู่กันฟังอีกเช่นเคยครับ

อรุณ

จดหมายข่าวรายเดือนสำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกชมรมนักจัดซื้อไทย

ทุกท่าย

ตามประธานักจัดซื้อ

สวัสดิ์ ครับท่านสมาชิกและนักจัดซื้อทุกท่าน คงจะคุ้นเคยกับจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ของทางบริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด กันมากขึ้นแล้วนะครับ ทางคณะผู้จัดทำขอยืนยันที่จะค้นหาความรู้ต่าง ๆ ในงานจัดซื้อ เพื่อนำเสนอให้กับท่านต่อไป เพื่อที่จะให้งานจัดซื้อของไทยเรามีมาตรฐานเทียบเท่ากับประเทศที่เจริญแล้วอย่าง เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ที่เขามีมาตรฐานในงานจัดซื้ออย่างมาก และมีสมาคมจัดซื้อมาก่อนเราตั้ง 80 ปี ถึงแม้เราจะใช้เวลาพัฒนาทางด้านจัดซื้อของเรานานสักเพียงไร เราก็พร้อมที่จะทำ เพื่อหวังว่าสักวันหนึ่งเราคงจะมีมาตรฐานในงานจัดซื้อให้เป็นที่ยอมรับของต่างชาติอย่างแน่นอน (เราคงต้องช่วยกันนะครับ)

และขอส่งข่าวถึงนักจัดซื้อทุกท่าน ที่ต้องการเป็นสมาชิกจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ก็ขอให้รีบโทรศัพท์แจ้งความจำนงโดยด่วน โทร. 912-3057 ซึ่งท่านจะไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น...อ้อ...เสียค่าโทรศัพท์มาหาเราเท่านั้นครับ...เรารับจำนวนจำกัดในช่วงนี้ (จะเต็มแล้วนะครับ รีบโทรมาเร็ว ๆ นะจะบอกให้...ช้าเดี๋ยวด...)

ส่วนท่านใดที่ต้องการลงโฆษณากิจกรรมของท่านในใบแทรก "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" เพื่อให้สมาชิกนักจัดซื้อได้ทราบและเพื่อความสำเร็จของธุรกิจ ทางเราพร้อมบริการท่านด้วยความเต็มใจ ซึ่งมีรายละเอียดต่าง ๆ ในใบแทรกที่ทางเราได้จัดทำมาพร้อมกับจดหมายข่าวนี้

สุดท้ายนี้ขอให้ท่านสมาชิกและนักจัดซื้อที่รักทุกท่านจงมีแต่ความสุขและความเจริญก้าวหน้ากันทั่ว ๆ ภาวนาครับ แล้วรอพบกันใหม่...สวัสดิ์ครับ

คณะผู้จัดทำ



DHARMNITI

SEMINAR AND TRAINING CO., LTD.

22/31-40 ซ.วัดประดิษฐรามิบัติย ๓.พระราชาราษฎร์ 1 บางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

แผนกสัมมนาคอมพิวเตอร์(DIT)

ข่าวดี !

สำหรับสมาชิกและผู้ที่มีความสนใจงานทางด้าน Computer ประสงค์ที่จะเรียนรู้งานในด้านนี้

ทางบริษัทฯ มีแผนก DIT ซึ่งจัดสัมมนาเกี่ยวกับเทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศ (IT) และเป็นตัวแทนจำหน่าย Soft

ware ทางด้านบัญชี Formula 4 และ Autoflight เพื่อรองรับกับการปฏิบัติงานทางด้านบัญชีตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากร ฉบับ 63 ยินดี

ให้คำปรึกษาสนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ โทร. 912-3070-4 ต่อ 316 โทรสาร (662) 912-3052-3



โดย...คุณเชียวชาวยุ รัตนามัทธนะ
ประธานชมรมนักจัดซื้อไทย

พัฒนาการของงานจัดซื้อ ในประเทศไทย

ท่าน

ผู้อ่านครับ ฉบับนี้เป็นฉบับที่ 3 แล้วที่ผมได้มีโอกาสมาเล่าเรื่องราวต่าง ๆ ในวงการจัดซื้อบ้านเราให้ท่านทราบ สำหรับฉบับนี้ก็จะเป็นเรื่องวุฒิปัตร C.P.S. ต่อเนื่องมาจากฉบับที่แล้ว และจะเป็นตอนจบ สำหรับท่านที่ยังไม่คุ้นเคยกับ C.P.S. ก็ขออย่าให้อีกที่ว่า C.P.S. คือ Certified Purchasing Supervisor หรือวุฒิปัตรรับรองความสามารถระดับหัวหน้าแผนกจัดซื้อ ซึ่งจัดสอบและตรวจสอบโดยชมรมนักจัดซื้อไทยมาตั้งแต่เดือนกันยายน 2537 มีการสอบปีละ 2 ครั้ง คือ วันอาทิตย์สัปดาห์ที่ 4 ของเดือนมีนาคม และวันอาทิตย์สัปดาห์ที่ 4 ของเดือนกันยายน ก่อนอื่นใด ผมมีสถิติที่น่าสนใจจากการสอบผ่านไปแล้ว 4 ครั้งมีดังนี้ครับ

- ผู้เข้าสอบรวมทั้งสิ้น 150 คน
 - ได้รับวุฒิปัตร C.P.S. ไปแล้ว 25 คน เป็นชาย 9 คน เป็นหญิง 16 คน
 - ผู้ที่รับ C.P.S. ไปแล้วที่มีอายุน้อยที่สุดคือ 27 ปี อายุมากที่สุดคือ 60 ปี
 - และผู้ที่ได้รับ C.P.S. มีวุฒิการศึกษาต่ำสุดคือ ปวช. สูงสุดคือ ปริญญาโท
- และเพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นกัน ชมรมนักจัดซื้อไทย จึงขอสัมภาษณ์บางท่านที่ได้รับ C.P.S. ไปแล้ว ซึ่งผมเห็นว่าน่าสนใจมากครับ

บทสัมภาษณ์



คุณวรรณมา สุขหังธรรม

ถาม คุณวรรณมา เป็นคนแรกที่ได้รับวุฒิปัตร จากชมรมนักจัดซื้อไทย คุณวรรณมาสอบทั้งหมดกี่ครั้งครับจึงผ่านครบหมดทั้ง 3 วิชา

คุณวรรณมา ครั้งเดียวค่ะ

ถาม ตอนที่เข้าสอบนั้น คุณวรรณมาทำงานอะไร

คุณวรรณมา เป็นผู้จัดการจัดซื้อของบริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ ค่ะ

ถาม อ้าว เป็นถึงผู้จัดการจัดซื้อแล้วมาสอบรับวุฒิปัตรขั้นหัวหน้าจัดซื้อทำไมล่ะครับ

คุณวรรณมา เพราะต้องการวัดมาตรฐานของตัวเองคะว่าอยู่ในเกณฑ์อย่างไร มีอะไรที่ควรเรียนรู้เพิ่มเติมหรือต้องปรับปรุงอะไรตรงไหน เพื่อที่งานของเราจะได้อยู่ในระดับมาตรฐานที่ดีของงานจัดซื้อ ไม่ใช่คิดว่าตัวเองเป็นผู้จัดการจัดซื้อแล้วจะต้องทำอะไรถูกและดีไปหมด อาจจะทำไม่ถูกต้องตามมาตรฐานก็ได้ เพราะเราไม่มีโรงเรียนสอนนี่คะ

ถาม เข้าไปสอบแล้วรู้สึกอย่างไรกับข้อสอบบ้างครับ

คุณวรรณมา เป็นหลักสูตรและข้อสอบที่มีประโยชน์มาก เขาสอบ 3 วิชา ค่ะ วิชาจัดซื้อ วิชาบริหาร และวิชาความรู้ทั่วไป ข้อสอบวิชาละ 60 ข้อ ให้เวลา 60 นาที ตัดสินที่ 60% พอเห็นข้อสอบแล้วรู้เลยว่านี่เป็นการช่วยกันยกระดับมาตรฐานของนักจัดซื้อไทยจริง ๆ เป็นข้อสอบที่ดีมาก

ถาม มีอะไรจะแนะนำให้ผู้เข้าสอบรุ่นหลังบ้างครับ

คุณวรรณมา อยากแนะนำให้เข้าไปสอบกันเยอะ ๆ จะสอบโดยไม่ติวก็ได้หรือจะติวก่อนสอบก็ได้ หรือจะติวเฉย ๆ โดยไม่สอบก็ได้ แต่ถ้าใครมีโอกาสเข้าไปสอบละก็อยากแนะนำว่าให้ตั้งใจอ่านคำถามให้เข้าใจชัดเจน อย่าอ่านลวก ๆ เพราะคำถามมีความลึกซึ้งมาก ถ้าไม่ตั้งใจจริงจะไขว่เขวและสับสน ข้อสอบเขาออกมาเพื่อวัดความรู้ของผู้เข้าสอบว่าเข้าใจงานจัดซื้อจริงหรือไม่ และผู้นั้นสามารถวิเคราะห์ปัญหาและแก้ปัญหาได้ดีหรือไม่ด้วย

ถาม ขอโทษครับ ทราบมาว่า คุณอรอนงค์อายุ 60 ขวบแล้ว จริงมั๊ยครับ

คุณอรอนงค์ จริงค่ะ (หัวเราะ)

ถาม คุณอรอนงค์ทำงานอยู่ที่ไหนครับ

คุณอรอนงค์ เป็น Vice President

ของบริษัท อิตาเลียนไทยดีเวลอปเม้นท์ ค่ะ ดูแลงานทางด้านจัดซื้ออยู่ค่ะ

ถาม เรียนจบมาจากไหนครับ

คุณอรอนงค์ จบ ป.4 จากเฉลิมวิทยา ม.6 จากเซ็นต์ฟรังซิสซาเวียร์



คุณอรอนงค์ อมาตยกุล

บทสัมภาษณ์

ม.8 จากเขมสิริอนุสรณ์ แล้วก็จบปริญญาตรีทางบัญชีมาจาก จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเมื่อปี 2502 ค่ะ

ถาม จบบัญชีมาแล้วก็ทำงานจัดซื้อเลยหรือครับ

คุณอรอนงค์ ตอนจบใหม่ ๆ ไปเป็นเลขานุการอยู่ที่ บริษัท บางกอก เอ๊าส์เฟอรันิซิง อยู่ 2 ปี ดูผลงานทางด้านจัดซื้อต่างประเทศและ เปิดแอลซีบี จากนั้นถึงได้มาทำงานจัดซื้ออยู่ที่อิตาเลียนไทย ตอน นี้ก็เป็นรองประธานบริษัท ดูผลงานด้านจัดซื้อ

ถาม ขอโทษอีกทีครับ เป็นถึง Vice President ของอิตาเลียนไทย บริษัทยักษ์ใหญ่ของเมืองไทยแล้วไปสอบ C.P.S. ซึ่งเป็นวุฒิปับตรชั้น Supervisor ทำไม่ครับ คิดอะไรอยู่หรือครับ

คุณอรอนงค์ เนื่องจากดิฉันทำงานจัดซื้อมา 20-30 ปีแล้ว จึงอยาก จะทดสอบตัวเองว่าสิ่งที่ทำอยู่นี้ยิ่งทันสมัยทันเหตุการณ์อยู่หรือเปล่า โลกมันเปลี่ยนแปลงเร็วมาก ดิฉันอยากรู้ว่าแนวคิดในการทำงานจัด ซื้อยุคใหม่มีอะไรที่แปลกไปจากสิ่งที่ดิฉันทำอยู่มากนักน้อยเพียงใด ถ้า รู้แล้วจะได้รับมือทัน

ถาม แล้วผลเป็นยังไงครับ

คุณอรอนงค์ สอบครั้งแรกผ่านแค่ 2 วิชา ตกไปวิชาหนึ่งคะ วิชาที่ ผ่านคือ การจัดซื้อกับการบริหาร แล้วไปตกวิชาความรู้ทั่วไปคะ พอ มีสมัครสอบงวดต่อไปดิฉันก็สมัครสอบใหม่เพื่อจะเก็บตกวิชาที่เหลือ คราวนี้สมัครเข้าตัวเข้มก่อนสอบด้วย ผลก็คือผ่านเรียบร้อยคะ

ถาม คุณอรอนงค์ว่าข้อสอบยากมั๊ยครับ

คุณอรอนงค์ ภาพโดยรวมค่อนข้างยาก ถ้าไม่เตรียมตัวให้ดี หรือไม่ ดูหนังสือค้นคว้าติดตามเหตุการณ์ก็คงผ่านยาก แต่ดิฉันยอมรับว่า หลักสูตรของชมรมนักจัดซื้อไทยที่จัดสอบ C.P.S. นี้ดีมากคะ เป็น ประโยชน์ต่อนักจัดซื้อจริง ๆ ใช้ทดสอบตัวเองได้ดี ทำให้รู้ตัวว่ายัง ขาดอะไรบ้าง จะต้องทำอย่างไรต่อไปบ้าง

ถาม มีข้อเสนอแนะสำหรับคนรุ่นใหม่อะไรครับ

คุณอรอนงค์ ขอแนะนำให้สมัครเข้าตัวเข้มก่อนสอบน่าจะดีกว่า เพราะวิทยากรจะสรุปเนื้อหาในงานจัดซื้อให้ฟังทำให้เห็นภาพรวม ได้ชัดเจน และเป็นประโยชน์มากเพราะมีอะไรที่น่าสนใจมากในการ ติวแม้จะไม่สอบก็ได้ประโยชน์ เพราะการติวของชมรมนักจัดซื้อไทย ไม่ใช่เป็นการเฉลยข้อสอบหรือแนะข้อสอบ เป็นการอธิบายให้ผู้ฟัง ได้ความรู้ที่แท้จริง



คุณวิเชียร แก้วชินพร

ถาม คุณวิเชียรเป็นผู้หนึ่งที่ได้รับวุฒิปับตร C.P.S. และเป็นกรรมการบริหารชมรม นักจัดซื้อไทยด้วย ขอถามว่าการที่ ได้รับอนุมัติวุฒิปับตรนี้ได้มาโดยตำแหน่ง หรืออย่างไร

คุณวิเชียร เปล่าครับ C.P.S. ไม่มีคำว่า กิตติมศักดิ์ครับ ทุกคนได้มาโดยการ สอบและต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตาม

ระเบียบทั้งนั้นรวมทั้งตัวผมด้วยและไม่ยกเว้นว่าจะเป็นกรรมการ

หรือที่ปรึกษาาก็ไม่ได้รับ C.P.S. โดยกิตติมศักดิ์ ทั้งนี้เพราะครับ ตอนที่ ผมสมัครเข้าสอบผมเป็นกรรมการอยู่ก็จริงแต่ก็ไม่มีอะไรเกี่ยวข้องกับ การสอบคุมการออกข้อสอบ หรือการตรวจข้อสอบทั้งสิ้น รับประกัน ได้เลยครับว่าที่ชมรมนักจัดซื้อไทยไม่มีการเล่นเส้นแน่นอน ผมทำงาน เป็นกรรมการมาหลายปี ผมรู้ดีครับว่านี่เขาเอาจริง

ถาม ตอนที่เข้าสอบนั้น คุณวิเชียรเป็นรองผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของบริษัท สิพัฒนาผลิตภัณฑ์ อยู่ใช่ไหมครับ ตอนนั้นตำแหน่งก็สูงกว่าซูเปอร์ ไวเซอร์อยู่แล้ว จะมาสอบเอา C.P.S. ไปทำไมครับ

คุณวิเชียร ก็อยากจะทดสอบตัวเองดูว่า รู้เรื่องงานจัดซื้อจริงหรือเปล่า หรือว่าทำงานมั่วมาตลอด

ถาม แล้วเป็นไงครับ

คุณวิเชียร ผมสอบที่เดียวผ่านหมดทั้ง 3 วิชาเลยครับ แต่ผมเข้าตัว ก่อนสอบด้วยนะครับ แล้วก็ดูหนังสือฟื้นฟู ทบทวนวิธีการไปด้วยครับ

ถาม พอได้รับวุฒิปับตร C.P.S. พร้อมเข็มเชิดชูเกียรติไปแล้ว มีอะไรดี ขึ้นมาบ้างครับ

คุณวิเชียร ภูมิใจตัวเองและเพิ่มความเชื่อมั่นใจในการทำงานขึ้นมากครับ เพราะการสอบนี้เป็นการวัดความรู้ความเข้าใจจริง ๆ นอกจากนั้น หากจะรวมกิจกรรมใด ๆ กับชมรมนักจัดซื้อไทยก็จะมีส่วนลดเป็น กรณียพิเศษเสมอ อีกทั้งยังพลอยได้ส่วนลดจากบริษัทร้านค้าบางแห่งที่ ชมรมฯ มีการติดต่อกันอยู่ แต่ที่สำคัญที่สุดก็คือ เราภูมิใจตัวเราเอง ว่าเรามีความรู้ในงานจัดซื้อจริง และสามารถบอกกับคนอื่นได้เต็มปาก เต็มคำว่าเราทำงานอยู่แผนกจัดซื้อ

ถาม ตอนนี้คุณวิเชียรเป็นกรรมการของชมรมนักจัดซื้อในตำแหน่ง ไหนครับ

คุณวิเชียร ผมเป็นกรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ ซึ่งงานหลักของผม ตอนนี่ก็คือพัฒนาการสอบ C.P.S. ของประเทศไทยให้แพร่หลายยิ่ง ขึ้นครับ

เป็นยังไงบ้างครับกับความคิดเห็นของผู้ได้รับวุฒิปับตร C.P.S. ส่วนหนึ่งที่เรานำมาลงให้อ่านกัน การสอบ C.P.S. งวดต่อไป ซึ่งเป็นงวดที่ 5 จะสอบในวันอาทิตย์ที่ 22 กันยายน 2539 นี้ แต่เขาจะ ปิดรับสมัครในวันที่ 23 สิงหาคมนี้ครับ

ท่านที่ต้องการติดต่อกับชมรมนักจัดซื้อไทยไม่ว่าจะเป็นเรื่องอะไร รวมทั้งการถามปัญหาในการปฏิบัติงาน ท่านสามารถติดต่อได้ดังนี้ครับ ชมรมนักจัดซื้อไทย เลขที่ 54 ถนนอโศก อาคารบีบี ชั้น 8 ห้อง 3807 กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 หรือ 747-4123 หรือจะส่ง E-mail ก็ได้ที่ fphacrt @ chulkn.car.chula.ac.th และท่านที่เล่นอินเตอร์เน็ตอยู่แล้ว จะเปิดเข้าไปดูโฮมเพจชมรมนักจัดซื้อไทยก็ใช้ [http:// pioneer.chula.edu/~rcheocha/](http://pioneer.chula.edu/~rcheocha/) ได้เนะครับ

พบกันใหม่ฉบับหน้า จะมีการตอบปัญหาจากท่านผู้อ่านที่ เขียนถามมา โดยจะขอเลือกปัญหาที่น่าสนใจต่อส่วนรวมมาทยอย ตอบตั้งแต่ฉบับหน้าครับ สวัสดีครับ

จดหมายข่าวรายเดือนสำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกชมรมนักจัดซื้อไทย

สวัสดีครับสมาชิก **"อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ"** ตลอดจนนักจัดซื้อและผู้สนใจทั่ว ๆ ไป สำหรับจดหมายข่าว **"อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ"** ของทางบริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด โดยได้รับความร่วมมือจากชมรมนักจัดซื้อไทย ซึ่งคุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ ประธานชมรมนักจัดซื้อไทย ได้เขียนบทความของงานด้านจัดซื้อเพื่อเสนอแนวคิด ตลอดจนทักษะต่าง ๆ ของงานจัดซื้อ เพื่อให้ท่านได้ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการทำงานของท่านให้เป็นนักจัดซื้อมืออาชีพต่อไป ซึ่งนอกจากนั้นก็ยังมีข่าวสารของการจัดสัมมนาด้านจัดซื้อ โดยทางบริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด ร่วมมือกับท่านวิทยากรผู้มีความรู้และความเชี่ยวชาญในงานจัดซื้อนำมาเสนอกลยุทธ์และวิธีการต่าง ๆ ของงานจัดซื้ออย่างครบวงจรให้กับท่าน ทางคณะผู้จัดทำขอเรียนเชิญท่านที่รักความก้าวหน้าในงานจัดซื้อเข้าร่วมการสัมมนาซึ่งจะมีรายละเอียด ตลอดจนกำหนดการสัมมนาต่าง ๆ อยู่ด้านหลังจดหมายข่าว **"อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ"** นี้ ! ขอกระซิบหน่อยนะครับ...ถ้าท่านจองสัมมนาและชำระเงินก่อนวันสัมมนาตามกำหนดวันในโบรชัวร์ ท่านจะได้ลดราคาค่าสัมมนาพิเศษแบบสุด ๆ โอกาสดี ๆ แบบนี้หายากนะครับ เราจับจำนวนจำกัด

และในช่วงนี้ได้มีผู้สนใจ โทรศัพท์มาสมัครเป็นสมาชิก **"อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ"** กันอย่างมากมายทีเดียว ซึ่งทางเราก็ได้ขยายเวลาการสมัครเป็นสมาชิกออกไปให้กับท่านที่สนใจอีกนะครับ ก็ขอให้รีบโทรศัพท์แจ้งความจำนงการเป็นสมาชิกมาด่วนเลยนะ ที่โทร. 912-3057 และถ้าท่านใดที่สนใจการลงโฆษณากิจการของท่านในใบแทรก **"อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ"** ทางเรายินดีบริการท่านด้วยความเต็มใจเช่นเดียวกันครับ จะโทรศัพท์มาคุยกับทางเราก่อนก็ได้เนะครับ
ขอให้ท่านจงโชคดีแล้วพบกันใหม่ฉบับหน้า...สวัสดิ์ครับ...

คณะผู้จัดทำ

DHARMNITI
SEMINAR AND TRAINING CO.,LTD.

22/31-40 ซ.วัดประยุรวงศาวาสชัย ๓ ประชากราชบุรี ๓ แขวงจตุจักร กรุงเทพฯ 10300

สำหรับสมาชิกและผู้ที่มีความสนใจงานทางด้าน Computer ประสงค์ที่จะเรียนรู้งานในด้านนี้
ทางบริษัทฯ มีแผนก DIT ซึ่งจัดสัมมนาเกี่ยวกับเทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศ (IT) และเป็นตัวแทนจำหน่าย Software ทางด้านบัญชี Formula 4 และ Autoflight เพื่อรองรับกับการปฏิบัติงานทางด้านบัญชีตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากร ฉบับ 63 ปีนี้
ให้คำปรึกษาสนใจสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ โทร. 912-3070-4 ต่อ 316 โทรสาร (662) 912-3058-3

บทความ

จะบังคับให้เรารับของชำรุด ได้หรือ ?



คุณเชียวชาญ รัตนามัทธนะ
ประธานชมรมนักจัดซื้อไทย



คุณสุชาติ ประเสริฐสม
รองประธานชมรมนักจัดซื้อไทย

สวัสดิ์

ครับ ฉบับนี้มาแปลกหน่อยที่มาจากเพียง 2 คนเล่นนะครับ ทั้งประธานและรองประธานชมรมนักจัดซื้อไทย เรื่องของเรื่องก็มาจากตัวอย่างข้อสอบ C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) วิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อที่ลงพิมพ์ใน "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ฉบับที่ 2 นั้นแหละที่มีท่านผู้สนใจโทรศัพท์มาถามได้กันหลายราย และบางรายแสดงที่ทำฮึดฮัด ไม่ค่อยพอใจที่นักจัดซื้อเสียเปรียบ ลองมาดูคำถามคำตอบกันใหม่อีกทีนะครับ

● โจทย์มีอยู่ว่า... ท่านไปชมงานนิทรรศการแล้วเกิดชอบใจ เครื่องจักรที่ตั้งแสดงอยู่ในงานนั้น จึงขอซื้อเครื่องจักรตัวนั้นในราคา 100,000 บาท โดยท่านได้วางมัดจำไว้ 5,000 บาทและได้ทำหลักฐานเป็นหนังสือไว้ว่า ผู้ขายจะต้องนำเครื่องจักรตัวที่ตั้งโชว์นั้นไปส่งให้ ณ โรงงานที่ท่านทำงานอยู่ภายใน 3 วัน นับแต่งงานนิทรรศการจบลง และท่านจะชำระเงินส่วนที่เหลืออีก 95,000 บาทให้ทันที แต่ในคืนนั้นเองเกิดเพลิงไหม้บริเวณใกล้เคียงและลุกลามมาถึงบริเวณจัดนิทรรศการ เป็นผลให้เครื่องจักรตัวที่ท่านตกลงซื้อนั้นเกิดความเสียหายมากมาย ถามว่าข้อใดต่อไปนี้เป็นคำตอบ

- ก. ท่านยกเลิกสัญญาซื้อขายได้เลย พร้อมทั้งขอเงินมัดจำคืน
- ข. ท่านยกเลิกสัญญาซื้อขายได้เลย แต่ขอเงินมัดจำคืนไม่ได้
- ค. ผู้ขายต้องซ่อมเครื่องนั้นให้ดีจนใช้งานได้และต้องลดราคาให้ด้วย มิฉะนั้นท่านมีสิทธิ์จะไม่ซื้อก็ได้
- ง. ท่านต้องซื้อเครื่องจักรตัวที่ถูกไฟไหม้นั้น พร้อมทั้งต้องชำระเงินที่ค้างอีก 95,000 บาทด้วย

เฉลย ข้อ ก.

ตรงเฉลยข้อ ก. นี้แหละครับที่ยอมรับกันไม่ค่อยจะได้ในหมู่นักจัดซื้อ มีหรือครับ อยู่ดี ๆ เสียทั้งเงินอีกทั้งของที่ตกลงซื้อก็เป็นเศษเหล็ก

เรื่องนี้ขอให้ท่านลองมาฟังคำอธิบายจากอาจารย์สุชาติ ประเสริฐสม รองประธานชมรมนักจัดซื้อไทยหน่อยนะครับ ว่าแง่มุมของกฎหมายมันเป็นยังไงหรือ เเคราะห์กรรมถึงได้มาตกอยู่ที่นักจัดซื้อที่แสนซื่ออย่างเราได้

ตามคำถามข้างต้นนั้น ผู้ซื้อตกลงซื้อเครื่องจักรจากผู้ขาย มีการวางมัดจำและยังทำสัญญากันไว้ด้วย มีผลเท่ากับว่า ถ้าฝ่ายใดผิดสัญญาอีกฝ่ายก็ฟ้องร้องได้ เช่น เมื่อถึงเวลาส่งมอบของผู้ซื้อเกิดไม่ยอมรับของหรือรับของไว้แต่ไม่ชำระราคาค่าของ ผู้ขายก็ฟ้องร้องศาลได้ หรือเมื่อถึงกำหนดเวลาส่งมอบ แต่ผู้ขายไม่ส่งมอบของ หรือส่งช้า ผู้ซื้อก็ฟ้องร้องศาลได้ทำนองเดียวกัน ทั้งนี้ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 456 วรรค 1 และวรรค 2 ซึ่งกำหนดว่าการซื้อสังหาริมทรัพย์ราคาตั้งแต่ 500 บาทเป็นต้นไป ถ้าไม่มีหลักฐานเป็นหนังสือลงลายมือชื่อฝ่ายผู้ต้องรับผิด หรือวางมัดจำไว้ หรือมีการชำระหนี้บางส่วนจะฟ้องร้องบังคับคดีไม่ได้ !

สรุปตรงนี้ก็ก่อน ประเด็นแรกตรงนี้ก็คือ ถ้ามีการซื้อขายสังหาริมทรัพย์ (คือของทั่วไปที่นักจัดซื้อทำการซื้อกันอยู่ประจำนี้แหละที่ไม่ใช่ที่ดิน บ้าน และทรัพย์สินอีกบางอย่างที่กฎหมายกำหนด) ราคาตั้งแต่ 500 บาทขึ้นไป ต้องมีหลักฐานเป็นหนังสือ กล่าวคือเป็นหลักฐานอะไรก็ได้แล้วเขียนหนังสือพร้อมลงลายมือชื่อไว้จะเป็นนามบัตรหรือกระดาษหนังสือพิมพ์ก็ได้ ถ้าผู้ขายทำให้ผู้ซื้อถูกผู้ขาย ถ้าผู้ซื้อทำให้ผู้ขายถูกผู้ซื้อ หลักฐานเป็นหนังสือดังกล่าวนี้รวมทั้งใบสั่งซื้อของนักจัดซื้อและใบเสนอราคาของพ่อค้าด้วย

หรือได้มีการวางมัดจำกัน มัดจำจะเป็นเงินหรือสิ่งของก็ได้ถ้า พ่อค้าเขาพอใจจะรับไว้เป็นมัดจำ ซึ่งไม่จำเป็นต้องเป็นเงินวางเสมอไป

หรือได้มีการชำระหนี้บางส่วนเช่น ชำระราคาค่าของไปบางส่วน หรือทั้งหมด หรือพ่อค้าส่งมอบของที่ซื้อแล้วบางส่วนหรือทั้งหมด

เมื่อกฎหมายพูดไว้ดังนี้ ถ้าผู้ซื้อไม่รับมอบเครื่องจักรตามเวลาที่ตกลงกัน หรือไม่ยอมชำระเงินที่ค้างอีก 95,000 บาท ผู้ซื้อก็ถูกผู้ชายฟ้องร้องบังคับคดีได้ คือฟ้องร้องให้ผู้ซื้อรับมอบเครื่องแล้วผู้ซื้อจะเอาไปโยนทิ้งน้ำหรือถมที่ก็เป็นเรื่องของผู้ซื้อเอง และยังคงต้องชำระเงินอีก 95,000 บาทด้วย

แต่ถ้าในวันซื้อขาย ผู้ซื้อพูดตกลงทำสัญญาซื้อขายด้วยวาจา กับผู้ชายแล้วเกิดเหตุร้ายทำนองดังว่าผู้ซื้อก็ยิ้มเริงร่าได้เลย เพราะผู้ชายฟ้องร้องอะไรผู้ซื้อไม่ได้

ประเด็นที่สอง ชอ้งใจมาก ทำไม่ต้องรับมอบเครื่องจักรที่ถูกไฟไหม้เสียหายไปมากมาย แล้วยังต้องชำระเงินที่ค้างอีก 95,000 บาทอีกด้วย คำตอบคือ เครื่องจักรนี้ตกเป็นของผู้ซื้อตั้งแต่เวลาที่ผู้ซื้อผู้ชายตกลงซื้อขายกัน หรือเรียกว่ากรรมสิทธิ์ในเครื่องจักรเป็นของผู้ซื้อแล้ว เพียงแต่ผู้ซื้อยังไม่ได้ชำระราคาให้ครบถ้วน เพราะจะชำระให้ครบเมื่อผู้ชายส่งมอบ ดังนั้นเมื่อเกิดภัยพิบัติใดกับเครื่องจักร เจ้าของเครื่องจักรก็ต้องรับภัยนั้น อย่าลืมว่า โจทย์คำถามเขาบอกว่าไฟไหม้บริเวณใกล้เคียงและลูกกลมมาใหม่เครื่องจักร ผู้ชายเขาไม่ได้ทำอะไรผิด ผู้ซื้อจึงบอกเลิกสัญญาไม่ได้ จะขอเงินมัดจำคืนก็ไม่ได้ หรือจะจ่ายเงินที่ค้างแล้วขอให้ผู้ชายส่งมอบเครื่องใหม่ ๆ ให้ก็ไม่ได้

แล้วทำไมกรรมสิทธิ์จึงเป็นของผู้ซื้อตั้งแต่เวลาที่ตกลงซื้อขายล่ะ ก็เพราะกฎหมายพูดไว้ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 458 ทำนองว่ากรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อขายย่อมโอนเป็นของผู้ซื้อตั้งแต่ขณะเมื่อได้ทำสัญญาซื้อขาย เพราะฉะนั้นจึงมีผลดังนี้แหละ

ถ้าผู้ซื้อยังไม่ต้องการรับโอนกรรมสิทธิ์ เพราะกลัวเกิดเหตุทำนองนี้ซึ่งไม่มีใครรู้อ่วงหน้าว่ามันจะเกิดหรือไม่ ผู้ซื้อก็ต้องตกลงกับผู้ชายว่าให้กรรมสิทธิ์ในเครื่องจักรโอนเป็นของผู้ซื้อเมื่อมีการส่งมอบและรับมอบ หรือเมื่อชำระเงินครบถ้วน หรือตามที่จะตกลงกันก็ย่อมได้

อย่างไรก็ตามผู้ซื้อควรต้องพิจารณาเป็นกรณีไปว่าจะตกลงกับผู้ชายให้โอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ซื้อให้แก่ตนเมื่อไร ซึ่งก็มีทั้งผลดีและผลเสียเป็นกรณีต่างกันไปอันเป็นเรื่องยืดยาว

สรุปประเด็นที่สองก็คือ เมื่อได้มีการทำสัญญาซื้อขายกัน กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินโอนเป็นของผู้ซื้อทันทีวันแต่จะตกลงเป็นอย่างอื่นเป็นจุดที่โจทย์คำถามทดสอบความรู้ในเรื่องกฎหมายซื้อขายดูว่านักจัดซื้อรู้เรื่องซื้อขายจริงหรือเปล่า

คำตอบพร้อมทั้งคำอธิบายข้างต้นจากท่านอาจารย์สุชาติ ประเสริฐสม รองประธานชมรมนักจัดซื้อไทย คงไขข้อข้องใจท่านได้

แล้วนะครับ ต่อไปนี้จะซื้ออะไรหรือจะทำสัญญาอะไรกับใครก็ควรจะรอบคอบกันหน่อยนะครับ

เราทราบมาว่า "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" มีผู้สนใจอ่านถึง 6,000 คนต่อเดือนทีเดียว เราจึงอยากจะให้ท่านนักจัดซื้อ หรือท่านอื่นที่แม้จะมีใจนักจัดซื้อแต่ก็สนใจงานจัดซื้อได้ร่วมสนุกกันอย่างมีสาระความรู้ เราจึงขอตั้งคำถามให้ท่านผู้อ่านได้ลองเก็บเอาไปขบคิดดูบ้าง เป็นประโยชน์ในการทำงานของท่านอย่างแน่นอนครับ

คำถามข้อที่ 1

ก็คงจะเป็นคำถามว่า โดยหลักกฎหมายแล้ว บุคคลที่เสียหายควรต้องได้รับการเยียวยา กรณีนักจัดซื้อผู้นี้ได้รับความเสียหาย คือเครื่องจักรของเขาไหมไฟ เขาควรได้รับการชดใช้ค่าเสียหาย จึงขอทึ่งท้ายไว้ตรงนี้ให้ท่านนักจัดซื้อเอาไปขบคิดเป็นการบ้านว่า ถ้าท่านเป็นนักจัดซื้อคนนี้ ท่านจะเรียกร้องค่าเสียหายเอากับใครดีเอ่ย

คำถามข้อที่ 2

มีอยู่ว่า ท่านเป็นนักจัดซื้อของบริษัทแห่งหนึ่ง ที่ Supplier เขาบ่นกันมากกว่าแผนกบัญชีและการเงินของท่านนั้นมีเทคนิควิธีการดัดเกมชำระเงินน่าเกลียดมาก เมื่อถึงกำหนดจะต้องจ่ายเงินให้ Supplier ก็มีลูกเล่นตลอดเวลา ชำระเงินไม่เคยตรงตามข้อตกลงเลย ทั้งนี้เป็นเพราะการเงินของบริษัทของท่านค่อนข้างจะมืดเคืองในระยะนั้นนั่นเอง เขาก็เลยจำเป็นต้องทำอย่างนี้ และแน่นอนว่ามันก็ส่งผลมาถึงงานจัดซื้อของท่านด้วย เพราะทำให้ท่านซื้อของยากเข้าทุกที อำนาจในการต่อรองราคาของท่านก็หดหายไปหมด ใคร ๆ ก็ไม่อยากจะขายของให้ท่าน ท่านจะทำยังไงดีครับ

รับส่งคำตอบด่วนไปที่...ชมรมนักจัดซื้อไทย... อาคารบีบีซี ชั้น 8 ห้อง 3807 ถนนอโศก กทม.10110 ส่งแฟกซ์ก็ได้ที่หมายเลข 260-7328 หรือ 747-4123 แต่กรุณาพิมพ์หรือเขียนด้วยหมึกสีดำ (หมึกสีฟ้าหรือน้ำเงินอ่อนนั้นเมื่อส่งแฟกซ์แล้วอ่านไม่ออกครับ)

ถ้าท่านตอบได้ถูกต้องมีเหตุมีผลเราจะนำคำตอบของท่านลงพิมพ์พร้อมทั้งชื่อเสียงเรียงนามและบริษัทที่ท่านทำงานอยู่เรียกว่าจะช่วยกันประกาศเกียรติคุณให้ดังไปเลยหละ รีบส่งคำตอบด่วนเลยนะครับ

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

จดหมายข่าวรายเดือนสำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกชมรมนักจัดซื้อไทย

ตามประสานักจัดซื้อ

สวัสดิ์ครับ

ก็พบกันเป็นประจำทุกๆ เดือนนะครับ ท่านสมาชิกนักจัดซื้อสำหรับ "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ที่ทางคณะได้จัดทำขึ้นคงจะทำให้ท่านได้รับความรู้ตลอดจนสาระต่างๆ ที่สำคัญในงานจัดซื้อนำไปพัฒนาหน่วยงานจัดซื้อของท่านได้เป็นอย่างดีในระดับ และจากการจัดทำ "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ที่ผ่านมา 4 ฉบับ ได้มีผู้สนใจโทรศัพท์มาสมัครสมาชิกกันอย่างมากมายทีเดียว ซึ่งทางคณะผู้จัดทำต้องขอขอบคุณทุกท่านที่ได้ให้ความสนใจสมัครสมาชิกจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ทางคณะผู้จัดทำก็ขอยืนยันที่จะพัฒนาและสรรหาความรู้ต่างๆ ในงานด้านจัดซื้อมานำเสนอกับท่านอย่างต่อเนื่องต่อไป และสำหรับท่านที่ยังไม่ได้สมัครสมาชิก "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" กับทางบริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด ก็ขอให้รีบโทรศัพท์แจ้งความจำนงในการเป็นสมาชิกด่วนนะครับ โทร. 912-3057 เพราะทางคณะผู้จัดทำจะได้จัดส่งไปให้กับท่านได้ถูกต้องและรวดเร็วโดยท่านจะไม่เสียค่าใช้จ่ายในการสมัครสมาชิกแต่อย่างใด

สำหรับช่วงนี้บ้านเมืองเรากำลังวุ่นๆ อยู่กับการจัดหารัฐบาลใหม่ ทางคณะผู้จัดทำก็ขอเชิญชวนท่านสมาชิกช่วยกันไปเลือกตั้งในวันที่ 17 พ.ย. 39 นี้ชวนกันไปเยอะๆ นะครับ (ผู้มีสิทธิเลือกตั้ง) เราจะได้คณะรัฐบาลที่มีประสิทธิภาพตรงตามเจตนารมณ์ของเรามาช่วยกันพัฒนาบ้านเมืองให้เจริญก้าวหน้าต่อไป

และในช่วงนี้ก็เข้าสู่ปลายฝนต้นหนาว ก็ขอให้ท่านสมาชิกที่รักทุกท่านรักษาสุขภาพไว้หลายๆ นะครับเดี๋ยวจะไม่สบาย...(ด้วยความเป็นห่วงอย่างสุดซึ้ง) สำหรับฉบับนี้ขอจบลงเท่านี้ก่อนนะครับ เอาไว้พบกันฉบับหน้า...สวัสดิ์ครับ...

คณะผู้จัดทำ

DHARMNITI INSTITUTIONAL MEMBERSHIP

- * สถาบันฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ มีความยินดีที่จะเรียนเชิญท่านสมัครเป็นสมาชิกของสถาบันฯ เพื่อรับสิทธิพิเศษมากมาย อาทิ
 - เข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาเสริมทักษะด้านธุรกิจเป็นหลักสูตรต่าง ๆ ของสถาบันฯ ในอัตราส่วนลด 10-20%
 - ศูนย์บริการข้อมูลด่วน เกี่ยวกับข่าวสารและกฎหมายใหม่ด้านธุรกิจ
 - รับวารสารเชิงวิชาการด้านบริหาร การจัดการสมัยใหม่ ปีละ 4 เล่ม

อัตราค่าสมาชิกระยะเวลา 1 ปี

- * 1,500+VAT105 = 1,605 บาท สำหรับสมาชิกที่อยู่ในกรุงเทพฯ และเขตปริมณฑล
- * 2,000+VAT114 = 2,140 บาท สำหรับสมาชิกที่อยู่ในต่างจังหวัด



* สมัครภายใน 31 ธันวาคม 2539 นี้ จะได้รับหนังสือ "ก้าวอย่างไรจึงจะเป็นหัวหน้าคนที่ลูกน้องยอมรับและบริษัทมองความไว้วางใจ" ติดต่อแผนกสมาชิกสัมพันธ์ คุณสุปราณี, คุณสุวรรณา โทร. 912-3075-6

ทุกท่าน

จะจัดการกับพ่อค้า อย่างไร ?



คุณสุชาติ ประเสริฐสม
รองประธานชมรมนักจัดซื้อไทย

ฉบับที่ 5 นี้เราจะมาพูดกันถึงเรื่องวิธีที่จะจัดการกับพ่อค้าอย่างไรถึงจะดี ซึ่งภาษาอังกฤษเขาพูดว่า **How to manage your vendors.** อ่านแล้วรู้ภาษาไทยของเราไม่ได้ ของเราดูขิงขงกว่าเยอะ คำว่าจัดการ อาจแปลว่าจัดเป็นเรื่องราวอย่างดี หรือจัดเก็บตลอดไปได้ ถ้าเป็นความหมายอย่างหลังนี่ก็คือ ไม่คบค้าซื้อขายกันอีกแล้ว พ่อค้าคนนั้นถูกเราจัดการเรียบร้อยแล้ว

การคบค้ากับพ่อค้ารายใดรายหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นอย่างใดหลายรายพร้อมกัน หรือรายเดียวตลอดกาล ขึ้นอยู่กับนโยบายของท่าน ถ้าคบค้ากับพ่อค้ารายเดียวทั้งๆ ที่มีพ่อค้าหลายรายขายของอย่างเดียวกันนั้น ก็ถือว่าพ่อค้ารายนั้นเป็น **Single source** ของท่าน แต่ถ้าทั้งตลาดมีพ่อค้าอยู่รายเดียวเท่านั้นที่ขายของที่ท่านต้องการจะซื้อ เราเรียกว่าเป็น **Sole source** หรือ **Monopoly** นั้นเอง

Sole source จึงเป็นแหล่งที่เราจำเป็นต้องซื้อ เพราะไม่มีทางเลือก มีลักษณะเป็นการผูกขาดตัดตอน แต่ **Single source** นั้นท่านเป็นคนเลือกเอง คือเลือกที่จะมีแหล่งเดียวเพื่อซื้อของที่ต้องการ เป็นความพอใจ เป็นนโยบายของท่านที่จะมีแหล่งเดียว ไม่มีใครบังคับท่าน

แต่เชื่อเถอะ หลายๆ ท่านก็ยังคงรักษาไว้ให้มี **Supplier** สัก 2-3 รายอยู่นั่นเอง ดูเหมือนจะเป็นงานง่ายกว่าที่จะหา **Supplier** และทำให้ดำรงคงอยู่โดยวิธีนี้ได้ตลอดเวลา ไม่เหมือนกับการมี **Single source** ซึ่งจะทำให้รู้สึกเสียว ๆ อยู่ตลอดเวลา ใครจะใช้นโยบายแบบไหนก็มีทั้งข้อดีและข้อด้อยด้วยกันทั้งนั้น

ท่านทราบไหมว่า เขามีเหตุผลอะไรที่นักหนาถึงได้ตัดสินใจจะซื้อแบบ **Single source** ผู้รู้เขาบอกไว้ว่าการมีพ่อค้ามากมายหลากหลายเกินไปนั้นเราบริหารงานยาก เงื่อนไขการซื้อและราคาก็มักจะไม่ค่อยได้อะไรดีเด่นนักหนาเพราะเป็นการซื้อแบบสะเปะสะปะ แบ่งออเดอร์ให้เจ้านั้นนิดเจ้านั้นหน่อย ทุกเจ้าก็เลยได้เงินไปเจ้าละหน่อยเดียว เขาก็เลยไม่ค่อยเห็นความสำคัญของเรา บริการก็เลยกลายเป็นงั้นๆ ไป เพราะเขารู้สึกว่าเราไม่ค่อยจะจริงจังอะไรกับเขาสักเท่าไรเลย

แต่พอเราซื้อเจ้าเดียวในลักษณะแบบ **Single source** พ่อค้าเขาก็จะรู้สึกที่ ออเดอร์ของเราโตและดูว่าเราวางใจเขามาก ผลตอบแทนที่เราจะได้ก็เลยดีมากขึ้นตามไปด้วยไม่ว่าจะเป็นเรื่องราคาหรือการบริการก็ตาม นอกจากนั้นก็เกิดความร่วมมือที่ดีต่อกัน (**Better relationship**) สามารถปรึกษาและร่วมมือกันทำ **Cost saving and cost reduction program** ได้อย่างเป็นล่ำเป็นสัน เข้าหลักที่เรียกว่า **Business Partnering** หรือการเข้าสู่ระบบ "**พันธมิตรทางธุรกิจ**" นั้นเอง

ท่านอาจจะข้องใจว่า แล้วเราจะไว้นั้นเชื่อใจได้อย่างไรล่ะว่าพ่อค้ารายนั้นที่เราเลือกทำ **Single source** ด้วยนั้นจะเป็นพ่อค้าที่ดีเหมือนฝันปานั้น คำตอบคือท่านก็ต้องรู้หลักในการที่จะเลือกพ่อค้าเสียก่อนว่าเรามี

หลักการในการเลือก (Supplier selection) อย่างไรบ้าง
วิธีเยี่ยมพ้อค้า (Supplier visiting) เขาทำกันอย่างไร
วิธีประเมินผล (Supplier rating and evaluation)
เขาทำกันแบบไหน การทำ Supplier certification
program นั้นทำแล้วได้ประโยชน์อะไร ถ้าทำยังไม่ทะลุ
ปรุปรองเรื่องเหล่านี้จะก่อ อย่างผลดีผลลามากระโจนลงไปใช้
วิธีนี้เป็นอันตราย เพราะท่านอาจเลือกผิดตัวก็ได้ นี่กว่าจะ
เป็นพระสังข์ทอง ที่แท้ก็เป็นเงาะป่าตัวดำมะเหมือม แดม
ถอดรูปก็ไม่ได้เสียด้วย

เรื่องของ Supplier หรือ Vendor หรือ พ้อค้า
แล้วแต่จะนิยมเรียกคำไหนก็เหมือนกันทั้งนั้น นับเป็นข้อ
ใหญ่ที่สุดในกระบวนการจัดซื้อของพวกเขาทีเดียว ผล
งานจัดซื้อของเราจะดีหรือจะล่องจุ่นตกน้ำป้อมแป้นนั้นขึ้น
อยู่กับพ้อค้าที่เราติดต่อซื้อขายด้วยนี่แหละเป็นประการหลัก
เราถูก User เล่นงานเพราะของเข้ามาไม่ทัน ก็เพราะพ้อ
ค้าเป็นเหตุ เราถูกเล่นงานเพราะของถูก **Reject** ก็
เพราะพ้อค้าเป็นเหตุ เราซื้อของราคาแพงก็เพราะพ้อค้า
อีกนั่นแหละ อะไรต่อมิอะไรในกระบวนการจัดซื้อนั้นดู
เหมือนจะขึ้นอยู่กับพ้อค้าเสียเป็นส่วนใหญ่ จนกระทั่งพูด
กันว่า นักจัดซื้อจะอยู่หรือจะไป ก็อยู่ตรงที่ว่า นักจัดซื้อ
คนนั้นรู้จักวิธีที่จะบริหารจัดการพ้อค้าในมือได้อย่างไร มิ
ฉะนั้น ชีวิตนักจัดซื้อก็ประหนึ่งอยู่ในมือของพ้อค้า จะบีบ
ก็ตายจะฉดลาก็พิการ

มีพ้อค้าที่ดีสักรายหนึ่ง ไม่ใช่เป็นความดีของพ้อค้า
หรือของท่าน แต่เป็นยุทธวิธีที่ท่านจะจัดการกับพ้อค้าให้ดีๆ
ได้อย่างไรต่างหาก ผู้เขียนเคยไปร่วมสัมมนาเรื่องราว
ทำนองนี้อยู่ครั้งหนึ่ง เขาจัดให้มีการจับฉลากแล้วให้อวย
พรซึ่งกันและกันด้วย จะอวยพรอะไรก็ได้ตามแต่อยากจะทำ
ผู้เข้าสัมมนาท่านหนึ่งอวยพรผู้เข้าสัมมนาอีกท่านหนึ่ง
ว่า "บอได้มีอำนาจเหนือขั้วพพลายเออร์" ท่านลองนึกดู
เขาเองก็แล้วกันว่าคำอวยพรนี้มีความหมายลึกซึ้งขนาดไหน

ถ้ามีการสำรวจนักจัดซื้อทั้งหลาย ถามว่าพ้อค้าที่ดี
ต้องมีคุณสมบัติอย่างไร คำตอบก็จะมียืดยาวต้องขาย
ของไม่แพง คุณภาพต้องยอดเยี่ยมอย่างสม่ำเสมอไม่ใช่
ขึ้นๆ ลงๆ ต้องส่งของตรงเวลา ต้องส่งตรงตามจำนวน
ที่ตกลงกัน ถ้าขอให้ส่งของเร็วขึ้นหน่อยก็ต้องทำตามเรา
ได้ บอกให้มารับของคืนก็ต้องมาตามนัด รับประทานอะไร
ก็ต้องทำตามนั้น ต้องให้ข่าวสารข้อมูลอย่างเปิดเผยตรง
ไปตรงมา ต้องไม่ขึ้นราคาสินค้า ต้องให้เครดิตเทอมยาวๆ
ถ้าเราจะซื้อของน้อยๆ ก็ต้องขายให้และราคาต้องเป็นกัน
เอง ถ้าของขาดแคลนขึ้นมาเมื่อไรก็ต้องช่วยเราหาจากที่
อื่นมาให้ใช้ให้จงได้ ขอให้ทำ **Quotation** มาตอนไหน
ก็ต้องรับทำตามให้โดยดีไม่ว่าเราจะซื้อหรือไม่เคยซื้อช้กกะก็
ก็ตามเถอะ และต้อง....ต้อง....ต้อง...ต้อง...ต้อง...อีก
เยอะเยอะ ที่ฟังดูแล้วก็คล้ายๆ กับเขาแต่ได้

ส่วนตัวของนักจัดซื้อเองล่ะ ถ้าจะเป็นนักจัดซื้อที่ดี
ในสายตาของบริษัทที่เราทำงานอยู่ จะต้องเป็นยังไงบ้าง
เราก็มักเข้าใจว่า ต้องมีเทคนิคการยืดหยุ่นในกาารชำระเงิน
ให้ยาวที่สุด ต้องกดราคาไว้อย่าให้เผยอหวัขึ้นมาเป็นอัน
ขาด ต้องรู้จักขู่เอาไว้บ้างว่าถ้าขึ้นราคาก็จะไปซื้อจากที่อื่น
พยายามทำตัวให้มีอำนาจเหนือขั้วพพลายเออร์เอาไว้
(ตามที่มีผู้หวังดีอวยพรให้)

การจะมีพ้อค้าดีๆ ไว้ในมือ ไม่ใช่อยู่ที่ดวง แต่อยู่
ที่ตั้งแต่เริ่มหาแหล่งขายใหม่โน่นแล้ว เมื่อมีการซื้อขายกัน
ก็ต้องมีการเยี่ยม มีการตรวจสอบประเมินผลงาน มีการ
วิเคราะห์ การตัดสินใจร่วมกัน การถ่ายทอดเทคโนโลยี
และอะไรอีกอีกอีกๆ อ่านแล้วก็ลองย้อนมาวิเคราะห์
พฤติกรรมการทำงานของตัวเองบ้างก็จะตื่นตะลึงว่า
ตอนนี้เราทำอะไรกันอยู่ ชีวิตและผลงานของนักจัดซื้อเน
ขึ้นอยู่กับพ้อค้าเราจะบอกให้เดี๋ยวจะหาว่าไม่เตื่อน...

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

จดหมายข่าวรายเดือนสำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกชมรมนักจัดซื้อไทย

ทักทาย

ตามประสานักจัดซื้อ

สวัสดิ์ครับ

สำหรับฉบับนี้เนื้อหาของของจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" จะเป็นคำตอบที่ท่านสมาชิกได้ส่งมาจากคำถามในฉบับที่ 4 ซึ่งมีหลากหลายความคิดและเป็นประโยชน์มากพอสมควรก็ลองพิจารณาดูนะครับว่าเป็นอย่างไรบ้าง และทางคณะผู้จัดทำขอส่งข้างถึงท่านที่ยังไม่ได้โทรศัพท์มาสมัครสมาชิก "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" กับทางสถาบันฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติช่วงนี้ขอให้รีบโทรศัพท์มาด่วนเลยนะครับ เรายังรอท่านอยู่ ...! ท่านจะไม่เสียค่าใช้จ่ายอะไรเลยในช่วงนี้สำหรับการเป็นสมาชิก และในสิ้นปีนี้ (ช.ค.39) ท่านที่สมัครสมาชิกมาแล้วยังมีสิทธิลุ้นโชคจากการจับฉลากรายชื่อสมาชิกของท่าน สำหรับท่านที่โชคดีจะได้รับรางวัลเข้าสัมมนาหลักสูตร "สองกลยุทธ์ที่เหนือชั้นในงานจัดซื้อ" ในวันที่ 22 ช.ค. 39...ฟรี 1 ที่นั่ง...รีบโทรศัพท์มาด่วนนะครับที่หมายเลข โทร. 912-3057 รางวัลรอท่านอยู่ ทางเราจะทำการจับฉลากรายชื่อผู้โชคดีในวันที่ 29 พ.ย. 39 นี้แล้วพบกันใหม่ฉบับหน้าพร้อมรายชื่อผู้โชคดีสวัสดิ์ครับ

คณะผู้จัดทำ

DHARMNITI INSTITUTION MEMBERSHIP

- ◆ สถาบันฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ มีความยินดีที่จะเรียนเชิญท่านสมัครเป็นสมาชิกของสถาบันฯ เพื่อรับสิทธิพิเศษมากมาย อาทิ
 - เข้ารับการฝึกอบรมสัมมนาเสริมทักษะด้านธุรกิจเป็นหลักสูตรต่าง ๆ ของสถาบันฯ ในอัตราส่วนลด 10-20%
 - ศูนย์บริการข้อมูลด่วน เกี่ยวกับข่าวสารและกฎหมายใหม่ด้านธุรกิจ
 - รับวารสารเชิงวิชาการด้านบริหาร การจัดการสมัยใหม่ ปีละ 4 เล่ม



◆ สมัครภายใน 31 ธันวาคม 2539 นี้ จะได้รับหนังสือ "ทำอย่างไรจึงจะเป็นหัวหน้างานที่ลูกน้องยอมรับและบริษัทมอบความไว้วางใจ" ติดต่อแผนกสมาชิกสัมพันธ์ คุณสุปราณี, คุณสุวรรณา โทร. 912-3075-6

อัตราค่าสมาชิกระยะเวลา 1 ปี

- ◆ 1,500+VAT105 = 1,605 บาท สำหรับสมาชิกที่อยู่ในกรุงเทพฯและเขตปริมณฑล
- ◆ 2,000+VAT140 = 2,140 บาท สำหรับสมาชิกที่อยู่ต่างจังหวัด

ถาม-ตอบปัญหา

ที่ผ่านมามาในฉบับที่ 4

ฉบับนี้

ก็มาถึงเวลาที่จะต้องเฉลยปัญหาที่เสียทีนะครับ เมื่อฉบับที่ 4 ประจำเดือนกันยายน ผมมีปัญหามาเอาไว้ 2 ข้อดังนี้ครับ

ข้อที่ 1

ท่านไปชมงานนิทรรศการแล้วเกิด

ชอบใจเครื่องจักรที่ติดตั้งอยู่ในงานนั้นจึงขอซื้อเครื่องตัวนั้นในราคา 100,000 บาท โดยท่านได้วางมัดจำไว้ 5,000 บาท และได้ทำหลักฐานเป็นหนังสือไว้ว่า ผู้ขายจะต้องนำเครื่องจักรตัวที่ตั้งโชว์นั้นไปส่งให้ ณ โรงงานที่ท่านทำงานอยู่ภายใน 3 วันนับแต่งานนิทรรศการจบลง และท่านจะชำระเงินส่วนที่เหลืออีก 95,000 บาทให้ทันที แต่ในคืนนั้นเองเกิดเพลิงไหม้บริเวณใกล้เคียงและลูกกลมมาถึงบริเวณจัดนิทรรศการ เป็นผลให้เครื่องจักรตัวที่ท่านตกลงซื้อนั้นเกิดความเสียหายมากมาย แต่อย่างไรก็ตามตามหลักกฎหมายนั้นท่านก็ต้องซื้อเครื่องจักรตัวที่ถูกไฟไหม้นั้น พร้อมทั้งต้องชำระเงินที่ค้างอีก 95,000 บาทด้วย

(ดังคำอธิบายและเหตุผลที่ได้จาระโนไว้แล้วในฉบับที่ 4) คำถามต่อไปก็ถามไว้ว่า ถ้าท่านเป็นนักจัดซื้อเคราะห์ร้ายคนนี้ ท่านจะเรียกร้องค่าเสียหายเอากับใครดีเอ่ย ?

ต่อไปนี่ก็คือคำตอบที่ท่านผู้อ่านได้ส่งมาให้ ผมจะไม่ระบุชื่อละครับว่าใครเป็นคนตอบ ขอให้ท่านลองพิจารณาดูกันเอาเองก็แล้วกันว่าของใครตอบได้เข้าท่ากว่าเพื่อน

สุภาพสตรี A กอบแก้ว "เครื่องจักรที่เสียหายนั้นผู้ขายเขาฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายได้จากบริษัทประกันภัย ส่วนเราผู้ซื้อไม่มีวิธิดำเนินการดังนี้คือ ขอร้องกับผู้ขายว่าในเมื่อมันไม่ใช่ความผิดของเรา ดังนั้นเงินที่ค้างอยู่ 95,000 บาทนั้นขอจ่ายให้ครึ่งหนึ่งและให้ความหวังแก่ผู้ขายไปว่ายังจะมีความต้องการซื้อเครื่องใหม่จากเขาอีก ส่วนเครื่องตัวเก่าก็อย่าไปรับมอบเอาเพราะเป็นภาระในการจัดเก็บและต้องเสียเวลาขายเป็นเศษเหล็ก และถ้าจะให้ดีก็ควรให้ผู้

ขายเขารับผิดชอบในกรณีนี้ด้วยเพื่อสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อไปในอนาคต และหากเขาตกลงแล้วละก็ควรทำเป็นลายลักษณ์อักษรและให้ผู้ขายเซ็นรับทราบไว้ด้วยจะเป็นการดี"

สุภาพสตรี B กอบแก้ว "นักจัดซื้อสามารถเรียกร้องค่าเสียหายได้จากบริษัทที่จัดนิทรรศการ"

สุภาพสตรี C กอบแก้ว "ต้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ขาย เพราะเราได้ตกลงซื้อสินค้าจากผู้ขาย ส่วนต้นเหตุของการเกิดเพลิงไหม้จะมาจากที่ใดนั้นเป็นหน้าที่ของผู้ขายที่จะหาผู้รับผิดชอบในส่วนที่เกิดขึ้นเอาเองเราเป็นผู้ซื้อไม่รับรู้"

สุภาพสตรี D กอบแก้ว "เรียกค่าเสียหายจากผู้ขายไม่ได้ เราควรเรียกเอาจากต้นเหตุเพลิงไหม้ ซึ่งไม่แน่ใจว่าเป็นเจ้าของอาคารหรือผู้จัดงานหรือใครก็ช่าง แต่อาจจะต้องขอความร่วมมือกับผู้ขายในการขอข้อมูลเพื่อประกอบการเคลมดังกล่าว"

สุภาพบุรุษ X กอบแก้ว "จะเรียกค่าเสียหายจากผู้เป็นต้นเพลิงซึ่งอาจเรียกโดยทางตรงหรือทางอ้อมก็ได้ ทางอ้อมก็อย่างเช่น ถ้าผู้จัดนิทรรศการเขามีประกันอัคคีภัยก็ให้เขาเคลมค่าเสียหายมาให้เราแล้วบริษัทที่รับประกันนั้นก็ไปเรียกร้องเอาจากผู้ก่อเหตุอีกที ส่วนทางตรงก็คือ เช่น ถ้าผู้จัดนิทรรศการไม่มีประกันอัคคีภัย เราก็จะเรียกร้องค่าเสียหายเอาจากผู้ก่อให้เกิดเพลิงไหม้"

เป็นไงครับกับคำตอบจากท่านผู้อ่านที่ส่งมาร่วมสนุก ท่านเห็นด้วยกับใครครับ ? แต่ก่อนที่จะเฉลยเราลองเลยไปดูคำถามอีกข้อก่อนก็แล้วกัน คำถามข้อที่ 2 ถามเอาไว้ว่า

ข้อที่ 2

ท่านเป็นนักจัดซื้อของบริษัทแห่งหนึ่งที่

Supplier เขาบนกันมากกว่าแผนกบัญชีและการเงินของท่านนั้น มีเทคนิควิธีการดัดเกมชำระเงินนำเกลียดมาก เมื่อถึงกำหนดจะต้องจ่ายเงินให้ Supplier ก็มีลูกเล่นตลอดเวลา ชำระเงินไม่เคยตรงตามข้อตกลงเลย ทั้งนี้เป็นเพราะการเงินของบริษัทของท่าน

ค่อนข้างจะผิดเคืองในระยะนั้นันเอง เขาก็เลยจำเป็นต้องทำอย่างนี้ และแน่นอนว่ามันก็ส่งผลมาถึงงานจัดซื้อของท่านด้วย เพราะทำให้ท่านซื้อของยากเข้าทุกที อำนาจในการต่อรองราคาของท่านก็หดหายไปหมด ใคร ๆ ก็ไม่อยากจะขายของให้ท่าน ท่านจะทำยังไงดี ?

สุภาพสตรี A ตอบว่า "อธิบายให้พ่อค้าเขาเข้าใจว่าเราเป็นลูกค้าที่ดีของเขาตลอดมาและไม่เคยมีเจตนาจะผิดนัดเรื่องการชำระเงิน แต่ในภาวะเศรษฐกิจตกต่ำซึ่งบริษัทอื่นก็แยเช่นกันนั้น การเงินของบริษัทก็ผิดเคืองเป็นธรรมดาจึงจำเป็นต้องจัดสรรปันส่วนหนี้สินให้แก่พ่อค้าให้เสมอภาคกัน ถ้าเขาไม่ช่วยเหลือเราก็จะยิ่งทำให้สถานะการณ์แย่งไปอีก ปัญหานี้มันคงจะเกิดระยะหนึ่งเท่านั้น ขอให้มั่นใจว่าบริษัทเขายังคงดำเนินธุรกิจอยู่และหากพันวิฤตนี้ไปแล้วทุกอย่างย่อมดีขึ้น และควรแสดงความขอบคุณแก่พ่อค้าที่ช่วยเราตลอดมาและจะเป็นการดีที่ยังจะทำเป็นจดหมายแจ้งเหตุผลและอธิบายให้พ่อค้ารายใหญ่ ๆ ได้ทราบถึงความจำเป็นในจุดนี้"

สุภาพสตรี B ตอบว่า "ให้มีการผ่อนสั้นผ่อนยาว เช่น บิลบางใบก็จ่ายช้าแต่บางใบก็จ่ายตามกำหนดบ้าง เพื่อมิให้น่าเกลียดนักจากนั้นก็ต้องปรึกษากับฝ่ายบริหารให้เขาทราบปัญหาที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในรายที่พ่อค้าสำคัญที่มีสินค้าเฉพาะอย่างที่เราซื้อจากที่อื่นลำบาก บริษัทควรคำนึงการจ่ายเงินให้ตรงเวลาและเราก็ต้องชี้แจงให้พ่อค้าเข้าใจสถานะการณ์ที่เกิดขึ้นด้วยให้เขาเห็นใจแต่อย่าไปประจบเรามีปัญหาทางการเงิน ให้เลี้ยงชี้แจงไปเป็นปัญหาอย่างอื่นแทน"

สุภาพสตรี C ตอบว่า "ให้แก้ไขเหตุการณ์เฉพาะหน้าไปก่อนเพื่อมิให้บริษัทต้องเสียเครดิตโดยควรจะคุยกับพ่อค้ารายที่มีปัญหาเป็นกรณีไป โดยพิจารณาว่ารายใดควรใช้วิธีการใดจึงเหมาะสม เช่น บอกว่า เนื่องจากมีการปรับเปลี่ยนระบบภายในเลยทำให้การทำงานอาจมีปัญหาบ้างในช่วงนี้ หรือบอกว่าพนักงานที่ทำหน้าที่จ่ายเงินเป็นคนมาใหม่จึงอาจทำงานล่าช้าไปบ้างในช่วงนี้ หรือตอบว่าคนเซ็นเช็คไปต่างประเทศกระชั้นหันเลยมีปัญหาในช่วงนี้ หรือผู้มีอำนาจลงนามลาป่วย หรือติดประชุมนอกบริษัท วิธีการดังกล่าวข้างต้นคงพอจะช่วยให้พ่อค้าคลายความตึงเครียดลงได้บ้าง"

สุภาพสตรี D ตอบว่า "ลำบากนะคะถ้าฐานการเงินไม่ดี จัดซื้อกับบัญชีควรคุยกันเพื่อให้ทุกฝ่ายรับรู้สถานะการณ์การเงินของบริษัทเพื่อไว้ต่อรองกับผู้ขาย เช่น การต่อรองเพื่อยืดเครดิตเทอมให้ยาวขึ้น เพื่อให้ทันกับ Cash flow ของบริษัท นักจัดซื้อก็ต้อง

สร้างความมั่นใจให้กับพ่อค้าว่าเขาจะได้รับคำสั่งแน่นอน ต้องอธิบายเหตุผลให้เขาทราบทำไมล่าช้า และต้องเป็นเรื่องที่ฟังขึ้น ไม่ใช่บอกว่า ผู้ใหญ่ไม่อยู่ เอกสารไม่ครบ แม้จะต้องขอร้องเรื่องผลิตภัณฑ์เพื่อรอเงินเข้าก็ยังดีกว่ายกเหตุผลแบบที่ว่ามา"

สุภาพสตรี E ตอบว่า "เชิญฝ่ายบัญชีการเงินและผู้บริหารระดับสูงประชุม เราต้องชี้แจงให้ผู้บริหารทราบว่าชื่อเสียงของบริษัทมีมากนะ เราไม่ควรเสียหายเรื่องนี้ พ่อค้าเขาขายของส่งของให้เราตรงเวลา เราก็ควรจ่ายเงินให้ตรงเวลา ถ้าเขาไม่ขายของให้เราละก็ฝ่ายผลิตของเราอาจเสียหายมากกว่า และการที่เราจ่ายช้านั้น พ่อค้าเขาอาจคิดดอกเบี้ยก็ได้"

สุภาพบุรุษ X ตอบว่า "ต้องทำ 2 ขั้นตอนตามลำดับก่อนหลังดังนี้ ขั้นตอนแรกก็ต้องไปพูดคุยทำความเข้าใจกับพ่อค้าว่าเรามีปัญหาบางประการในขั้นตอนการทำงาน ซึ่งจะเป็นเพียงชั่วคราวอาจจะยกสาเหตุมาอ้างว่ามีพนักงานบัญชีคนใหม่มาทำงานเลยยังไม่คล่องตัว คอมพิวเตอร์ระบบจ่ายเงินของบริษัทเสีย ถ้าทุกอย่างเข้าที่เข้าทางปัญหาก็จะหมดไป แต่ขั้นตอนนี้พ่อค้าเขาต้องมีสัมพันธภาพที่ดีกับเราด้วยและไม่เคยมีประวัติเสียเรื่องชำระเงินมาก่อน แต่ถ้าฝ่ายบัญชีของเราปฏิบัติการณ์เช่นนี้เป็นประจำจนน่าเบื่อหน่ายละก็ ควรข้ามไปดำเนินการตามขั้นตอนที่ 2 เลยคือชี้แจงกับผู้จัดการบัญชีและการเงินให้เร่งรัดหาเงินเพื่อชำระหนี้ให้ตรงตามเงื่อนไข หากยังเกิดเหตุการณ์ซ้ำซากเช่นนี้จะเสียหายต่อบริษัทอย่างมาก คือภาพพจน์ของบริษัทเสียหาย พ่อค้าจะลือและบอกเล่ากันไปต่อ ๆ เราเองก็ไม่มีอำนาจต่อรอง อีกทั้งยังอาจต้องซื้อของแพงกว่าที่ควรจะเป็นซึ่งมักแพงกว่าการบวกดอกเบี้ยเข้าไปอีกและหากพ่อค้าเขาเบื่อหน่ายมาก ๆ ก็อาจไม่ขายสินค้าให้เราและถ้าเป็นของที่มีขายรายเดียวละก็ เราก็อาจต้องหยุดการผลิตซึ่งเป็นเรื่องใหญ่โตมากสำหรับเรา เหตุผลทั้งหมดที่กล่าวมานี้ น่าจะทำให้แผนกบัญชีการเงินร่วมมือในการแก้ไขปัญหโดยพยายามหาวิธีการชำระเงินให้ตรงตามกำหนด"

สุภาพบุรุษ Y บอกว่า "เจอบริษัทแบบนี้ก็ปลงตกเสียดีกว่าหนีไปไกล ๆ เลย ก่อนจะเข้ามาทำงานไม่รู้จักดูตาม้าตาเรือให้ดี ไม่ใช่เสียเฉพาะบริษัทนะ เราอยู่ฝ่ายจัดซื้อก็หน้าตาเหลือนัวเดียว"

คำกอบยังไม่หมดครับ แต่เนื้อที่หมดเสียก่อน
สมัครรับฟรีฉบับหน้าครับ

อรุณสวัสดิ์จดซื้อ

จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกชมรมนักจัดซื้อไทย

ก ก ก ย ตามประสานักจัดซื้อ

พบกันอีกครั้งในช่วงเทศกาลส่งความสุขของการส่งท้ายปีเก่าและต้อนรับปีใหม่ ทางคณะผู้จัดทำ "อรุณสวัสดิ์จดซื้อ" ขอส่งความสุขกับท่านเช่นกันขอให้ท่านจงมีความสุข ความเจริญ คิดสิ่งใดหวังสิ่งใดก็ให้สมปรารถนาและที่สำคัญสำหรับนักจัดซื้อที่รักทุกท่านจงได้พบแต่ SUPPLIER ที่ดี ๆ งานจัดซื้อของท่านจะได้ไม่เจอกับปัญหาคับครึบ

จาก "อรุณสวัสดิ์จดซื้อ" ฉบับที่ 6 ทางคณะผู้จัดทำได้จัดทำมีการจับฉลากรายชื่อท่านสมาชิกที่ได้โทรศัพท์มาสมัครสมาชิกไว้กับทางเรา โดยจะมอบรางวัลพิเศษให้กับท่านที่โชคดีจากการจับฉลากรายชื่อเข้าเล่มมาหลักสูตร "สองกลยุทธที่เหนือชั้นในงานจัดซื้อ" ในวันที่ 22 ธ.ค.39 นี้ **ฟรี ! 1** ที่นั่งและขอแสดงความยินดีกับท่านผู้โชคดีในครั้งนี้ **คุณอรอนงค์ อมาตยกุล** จากบริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ขอให้ท่านรีบโทรศัพท์แจ้งความจำนงด่วน มาที่ โทร. 912-3057 ภายในวันที่ 20 ธ.ค.39 นี้ มิฉะนั้นจะถือว่าท่านสละสิทธิ์

สุดท้ายนี้ขอให้ท่านจงมีความสุขแล้วพบกันใหม่ ปี 2540

สวัสดิ์ศิริรับ



ส่งท้ายปีเก่า ต้อนรับปีใหม่



เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ
ประธานชมรมนักจัดซื้อไทย



สุชาติ ประเสริฐสม
รองประธานชมรมนักจัดซื้อไทย

ขอร่วมส่งท้ายปีเก่าต้อนรับปีใหม่มากับผู้อ่านทุกท่านนะครับ ฉบับนี้มีสาระหลากหลายกว่าทุกฉบับที่ผ่านมา เพื่อเป็นการประหยัดเนื้อที่กระดาษและเวลา ของท่านผู้อ่าน ผมขอเริ่มต้นเลยนะครับโดยไม่โอ้อ้อให้เสียเวลา

เรื่องที่ 1

พอถึงเทศกาลปีใหม่ก็เป็นทีที่ทราบกันนะครับว่าเป็นฤดูกาลและประเพณีแห่งการส่ง ส.ค.ส. ให้แก่กัน ซึ่ง ส.ค.ส. ก็แปลว่าการส่งความสุข บรรดานักจัดซื้อทั้งหลายต่างก็ได้รับ ส.ค.ส. จากพ่อค้าหรือซัพพลายเออร์กันถ้วนหน้า (ตามเคย) ส่วนนักจัดซื้อก็ตอบแทนโดยการส่ง ส.ค.ส. กลับไปให้บ้างและในบางแห่งก็จะส่งให้ก่อนที่จะได้รับจากซัพพลายเออร์ด้วยซ้ำไป ซึ่งก็สร้างความชื่นใจให้แก่ซัพพลายเออร์เป็นอย่างยิ่ง เพราะโดยปกติแล้วเขาก็ไม่เคยหวังจะได้อะไรจากนักจัดซื้อหรอก (นอกจากใบสั่งซื้อ) ดังนั้นบางแห่งเขาจึงมีการเตรียมการไว้ล่วงหน้าแต่เนิ่น ๆ ว่าในปีนี้จะส่ง ส.ค.ส. ให้พ่อค้ารายใดบ้าง และใครจะร่วมลงชื่อใน ส.ค.ส. ใบนั้น ๆ บ้าง เพื่อมิให้ดูเป็นตัวตลกที่บริษัทเดียวกันส่ง ส.ค.ส. ให้ตั้ง 5 ใบ จากบุคคลต่าง ๆ ในบริษัททั้งที่อยู่บนแผนกเดียวกันหรือถึงจะอยู่ต่างแผนกก็ตลกอยู่ดีนะแหละที่ไม่มีการประสานงานกันให้ดี

ที่นี้ที่ประหลาดใจมากก็คือในบางบริษัทกลับมองว่า เราอยู่ฝ่ายจัดซื้อไม่ต้องส่ง ส.ค.ส. ให้ซัพพลายเออร์เขาหรอก เพราะนอกจากจะเสียเงินเสียทองโดยใช่เหตุแล้วยังเป็นการเสียเวลาอีกด้วย อย่างนี้ต้องเรียกว่า ชี้นเหนียวเกินเหตุ

2 อรุณสวัสดิ์จืดชืด

การให้มันมีความสุขจากการรับตั้งเยอะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นการให้ในสิ่งที่ผู้รับเขาอยากได้ ชั้นตาคลอสเองก็ให้ของขวัญเด็ก ๆ ทุกปี ส่วนพระเวสสันดรนั้นให้แม่กระทั่งลูกกระทั่งเมีย

ถ้าให้ ส.ค.ส.ก็หมายถึงเราส่งความสุขให้แก่ท่าน ขอให้ท่านสมบุญสมสุข ให้ร่ำรวย เจริญรุ่งเรือง หรือบางทีก็อาจแปลว่าฉันรักเธอก็ได้ หรือไม่ก็เป็นการถามไถ่ว่าเปลี่ยน พ.ศ. ใหม่เปลี่ยนใจหรือยัง อะไรทำนองนี้แหละ

ถ้าเรากับซัพพลายเออร์ต่างก็ส่ง ส.ค.ส. ให้แก่กันมานานปี จู๊ๆ ปีนี้ก็หยุดมันเสียเฉยๆ ก็คงจะเสียความรู้สึกชอบกลติเหมือนกัน ถ้าไม่เชื่อก็ลองดูก็ได้ ทางฝ่ายซัพพลายเออร์เขาคงทำได้และรู้สึกเฉยๆ ถ้าปีนี้เขาไม่ได้รับ ส.ค.ส.จากเราแต่ถ้าเป็นนักจัดซื้อเองสิ ถ้าเคยได้รับเป็นประจำแล้วปีนี้เขาไม่ส่งให้อีกนักจัดซื้อจะรู้สึกว้า "คราวนี้คงทำใจลำบาก"

สัมพันธภาพของผู้ซื้อกับผู้ขายเป็นเรื่องจำเป็นอย่างยิ่งในการทำงานจัดซื้อยุคใหม่ ผลงานของนักจัดซื้อจะดีจะเลวก็ขึ้นอยู่กับซัพพลายเออร์นี้แหละ และควรตระหนักกว่ากว่าที่จะสร้างสัมพันธภาพขึ้นมาได้ในระดับหนึ่ง ต้องใช้เวลาเนิ่นนานพอสมควรทีเดียว ดังนั้นจึงน่าจะจรรยาบรรณให้มันอยู่ยงคงกระพันต่อไปเรื่อยๆ และเปลี่ยนเงินน้อยมากก็คือการส่ง ส.ค.ส. นี้แหละ มีผู้กล่าวว่า "ท่านจะรู้สึกว้าสัมพันธภาพมีความหมาย ก็ต่อเมื่อท่านได้สูญเสียมันไปแล้ว" ถ้าท่านไม่เชื่อก็อย่าลบลบลู

เรื่องที่

2

นอกจาก ส.ค.ส. ที่กล่าวแล้ว ซัพพลายเออร์บางรายที่ใจป้ำหน่อยก็จะมีของขวัญแนบมากับ ส.ค.ส. ด้วย เช่น ขนมเค้ก ปากกา ของชำร่วย เครื่องคิดเลขเล็กๆ ที่ทำเป็นของชำร่วย อย่างนี้นักจัดซื้อก็คงพอรับได้โดยไม่น่าเกลียด และไม่ต้องคิดให้ปวดหัวว่าเป็นสินน้ำใจหรือเป็นสินบนกันแน่ แต่ถ้าให้มากๆ แพงๆ ก็คงต้องคิดกันนานหน่อยว่าจะเอาอย่างไรดี เป็นต้นว่าให้สร้อยคอทองคำหนัก 1 บาท หรือช้อนนาฬิกาข้อมือแพงๆ ให้ 1 เรือน

กติกายจรรยาบรรณในงานจัดซื้อก็มีอยู่ว่า ของที่จะรับมาจากซัพพลายเออร์ไม่ว่าจะเป็นเทศกาลปีใหม่ หรือในช่วงเวลาอื่นใดก็ตาม นั้นต้องคิดเสมอว่าของชิ้นนั้น เมื่อเรารับมาจากเขาแล้วเราจะกล้าไปเล่าให้ใครต่อใครฟังได้ไหมว่าซัพพลายเออร์เป็นคนซื้อมาให้เรา ถ้าพิจารณาแล้วเห็นว้าคงไม่เหมาะที่จะไปเล่าให้ผู้อื่นฟังว่า สร้อยคอที่เราใส่อยู่นี้พ่อค้าเขาให้เรามา นาฬิกาข้อมือที่สวมอยู่นี้ก็ใช้เหมือนกัน แอร์ในห้องนอนที่บ้านของเราเขาก็อุปถัมภ์จ่ายมาให้ ฯลฯ เราก็ไม่ควรรับมาอย่างเด็ดขาด เพราะนี่แหละคือสินบน ไม่ใช่สินน้ำใจอย่างแน่นอน

ย้ำอีกอย่างหนึ่งว่า ของที่ไม่ควรรับมาจากซัพพลายเออร์นั้น ไม่ใช่ประเด็นของราคาเป็นหลักในการพิจารณา ของราคาแพงบางอย่างก็รับได้ เช่น พ่อค้าช้อนนาฬิกาตั้งพื้นฝังมูราคาสยามแสนกว่าบาทมาให้ เราก็ตั้งโชว์ไว้ในบริษัทได้เหมือนกันโดยไม่สะทกสะท้านไม่มีอะไรเสียหาย แต่ไม่ใช่เอาไปตั้งไว้ที่บ้านของเราหรือบ้านของผู้จัดการเป็นอันขาด

เรื่องที่

3

เป็นเรื่องที่ติดค้างกันมานานเพราะต้องรอรอบรวมคำตอบให้ถูกใจเสียก่อนแล้วจึงเฉลย ตอนนั้นถูกใจผู้ถามแล้วนะครับ จึงถึงเวลาต้องเฉลยพร้อมทั้งมอบรางวัลให้เป็นของขวัญปีใหม่กันเลยทีเดียว รางวัลที่ให้นี้ไม่ใช่สินบน

อย่างแน่นอนเพราะไม่จำเป็นต้องงุบงิบปิดบังอะไรกับใครทั้งนั้น คำถามที่ถามเขาไว้มีอยู่ว่า สั่งซื้อเครื่องจักรไว้ 1 ตัวโดยระบุไว้ชัดเจนว่าจะเอาตัวที่ตั้งโชว์ในงานนิทรรศการตัวนั้นเลย แล้วยังวางเงินมัดจำไว้ด้วย แต่งานนิทรรศการยังไม่ทันจะเลิกไฟก็ไหม้บริเวณจัดงานเสียก่อน เครื่องก็เลยพังไปด้วย ตามกฎหมายนั้นผู้ซื้อก็ต้องรับเคราะห์กรรมเอาเองคือต้องเอาเครื่องที่ถูกไฟไหม้เสียหายนั้นไปพร้อมทั้งต้องชำระเงินส่วนที่ยังค้างให้ผู้ขายด้วย คำถามก็ถามว่าแล้วอย่างนี้นักจัดซื้อผู้นั้นจะไปไล่เบี้ยเอาเรื่องกับใครดีเอ่ย คำตอบก็คือถ้าทั้งคนขายเครื่องจักร ทั้งบริษัทที่เป็นผู้จัดงาน และทั้งเจ้าของอาคารต่างก็ไม่ได้เป็นผู้ทำให้เกิดเพลิงไหม้ เขาทั้งสามฝ่ายก็ต้องรับผิดชอบเพราะเขาไม่ใช่ผู้ร้าย ผู้ร้ายตัวจริงก็คือผู้ที่ทำให้เกิดเพลิงไหม้ ถ้าจับตัวมาได้ เจ้าคนนั้นก็ต้องชดใช้ความเสียหายให้เรา ถ้าจับมือใครดมไม่ได้ก็มีพระเอกขึ้นมาช่วยโดยอีกคนหนึ่ง พระเอกที่ว่าคือบริษัทประกันภัยนั่นเอง

บริษัทประกันภัยเขาก็จะจ่ายค่าสินไหมทดแทนให้ ซึ่งก็ไม่ใช่ว่าราคาเต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ของเครื่องจักร โดยทั่วไปก็ราวๆ 80% ที่เหลือก็นักจัดซื้อนั่นแหละต้องรับภาระไป จากนั้นบริษัทประกันภัยเขาก็จะรับช่วงสิทธิ์ไปเรียกร้องหรือฟ้องร้องเอากับผู้ร้ายตัวจริงต่อไป และนักจัดซื้อต่อไปควรต้องรอบคอบมากขึ้นในเวลาจะซื้อของอะไร อย่าลืมนะเรื่องการรับประกันภัยสิครับ จะได้ไม่ปวดหัวแบบนี้

ผู้ที่ตอบคำถามข้อนี้ได้ดีที่สุดในครั้งนี้คือ **คุณวิเชียร แก้วอินทร** ทำงานเป็นรองผู้จัดการจัดซื้อ อยู่ที่บริษัทลิฟต์พัฒนาผลิตภัณฑ์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตอาหารสัตว์ทั้งเปิดไก่กุ่มหมูโคกระบือ ขอแสดงความยินดีด้วยครับ

อีกคำถามหนึ่งถามเอาไว้ว่า สมมติว่าบริษัทของท่านถูกซัพพลายเออร์บงกชมากเรื่องดิงเกมจ่ายเงินช้า เพราะบริษัทของท่านบังเอิญในระยะนั้นมีปัญหาเรื่องการเงิน ผิดเคื่องค้อนข้างจะหนักเอการ ฝ่ายบัญชีเขาก็เลยมีลูกเล่น แปลกๆ ดิงเกมการจ่ายเงินที่น่าเกลียดมาก จ่ายเงินไม่เคยตรงเวลาที่ตกลงกันไว้เลย และแน่นอนว่ามันก็ส่งผลมาถึงงานจัดซื้อของท่านด้วย เพราะท่านก็หาซื้อของยากเข้าทุกที อำนาจการต่อรองก็หดหายไปหมดใครๆ ก็ไม่อยากจะขายของให้ท่าน ถามว่าจะทำอย่างไรดี

คำตอบคือ ท่านควรทำความเข้าใจกับซัพพลายเออร์ตรงไปตรงมาว่าการเงินช่วงนี้ผิดเคื่องและเหตุการณ์คงจะกระเดื่องขึ้น ขอความร่วมมือจากเขาขอความเห็นใจเขา อย่าไปโกหกหรือบายเบี่ยงข้างๆ คูๆ ว่าคนเซ็นเช็คไม่อยู่ คนทำบัญชีป่วย คุณวางบิลไม่ถูกต้องเองนี่ พูดตรงไปตรงมาดูจะ

น่าคบและแสดงความจริงใจดูแล้วน่าจะเชื่อถือมากกว่า และให้ความมั่นใจแก่เขาว่าถ้าเราพ้นวิกฤตการณ์ช่วงนี้ไปได้เราจะไม่ลืมการช่วยเหลือของเขาเป็นอันขาด หากเราพ้นวิกฤตการณ์ไปแล้วก็จงอย่าลืมคำพูดของเราเป็นอันขาดเหมือนกัน มิฉะนั้นก็จะเสียคนหนักเข้าไปอีก ใครที่ช่วยเรายามยากคนนั้นแหละน่าคบเอาไว้มั่งภาสิตฝรั่งที่บอกว่า Friend in need is the friend indeed.

ผู้ที่ตอบคำถามนี้ได้ดีที่สุดคือ **คุณสมฤดี รัมมะพันธ์** ผู้ช่วยผู้จัดการวิศวกรรม (งานจัดซื้อ) บริษัท ไทยเบนกัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตติดตั้งท่อส่งน้ำมัน ท่อแก๊ส หรือท่อส่งความดันสูงต่างๆ ขอแสดงความยินดีด้วยครับ

ทั้งคุณวิเชียร ที่ตอบคำถามข้อแรกถูกต้อง และคุณสมฤดี ที่ตอบคำถามข้อหลังถูกต้องจะได้รับรางวัล ท่านละ 1 รางวัล จากบริษัท ผีกรอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด ท่านทั้งสองมีสิทธิ์จะเลือกเข้าสัมมนาที่บริษัทได้ฟรีท่านละ 1 คอร์สฯ ละ 1 วัน ทั้งนี้จะต้องเลือกเข้าวันใดวันหนึ่งตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไปจนถึงสิ้นเดือนมีนาคม 2540 เท่านั้น หากพ้นกำหนดนี้ไปแล้วถือว่าสละสิทธิ์ และรางวัลนี้โอนเปลี่ยนมือไม่ได้นะครับ หมายความว่าถ้าจะส่งผู้อื่นเข้าสัมมนาแทนก็ไม่ได้ หรือจะขอขึ้นเป็นเงินสดแทนก็ไม่ได้เหมือนกัน ท่านทั้งสองกรุณาโทรศัพท์ไปสอบถามที่คุณชลาเวทย์ ยิ่งยง บริษัท ผีกรอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด ได้เลยครับว่าจะมีคอร์สอะไรเมื่อใด จะได้เลือกและจัดสรรเวลาเข้าสัมมนาได้ถูกต้อง

เรื่องที่ 4

เมื่อปลายเดือนพฤศจิกายน 2539 ที่เพิ่งจะผ่านไปนี้ ชมรมนักจัดซื้อไทยได้จัดการประชุมใหญ่ประจำปี และมีการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารชมรมนักจัดซื้อไทย ชุดที่ 9 ประจำปี 2540 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ชมรมนักจัดซื้อไทยจึงขออาศัย "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" เป็นสื่อแจ้งข่าวให้ทราบว่า มีใครเป็นกรรมการฝ่ายใดกันบ้าง และหน้าตาของกรรมการเป็นอย่างไร หากท่านต้องการติดต่อกับชมรมนักจัดซื้อไทยในเรื่องใดก็ตาม ท่านสามารถโทรศัพท์หากรรมการแต่ละท่านได้โดยตรงตามหมายเลขที่ให้อีก เป็นต้นว่า หากท่านต้องการสอบถามเรื่องการสอบ C.P.M. หรือการสอบ C.P.S. หรือเรื่องการฝึกอบรมสัมมนาของชมรมว่ามีเรื่องอะไร เมื่อใดขอให้โทรศัพท์ถามได้จากฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ หากท่านต้องการทราบเรื่องการทัศนศึกษาประจำปีของชมรมฯ หรือการจัดกิจกรรมอย่างอื่น เช่น Walk Rally หรืออะไรทำนองนั้น ก็สอบถามได้จากฝ่ายกิจการพิเศษ เป็นต้น

สมาชิกของชมรมนักจัดซื้อท่านใดที่ปรารถนาจะเข้ามาช่วยชมรมฯ โดยการเป็นอนุกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ที่ตนเองถนัดหรือสนใจ กรุณาเขียนประวัติตนเองย่อ ๆ แล้วส่งแฟกซ์ไปที่ชมรมนักจัดซื้อไทยได้เลย เรายินดีพิจารณาทุกท่าน แต่ไม่มีเงินเดือนนะครับไม่ว่าจะเป็นกรรมการหรืออนุกรรมการก็ไม่ได้รับเงินเดือนทั้งนั้นแหละครับ

ขออารธนาคุณพระศรีรัตนตรัยและสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในสากลโลก จงดลบันดาลให้ท่านและครอบครัวประสบแต่ความสุขความเจริญตลอดปีใหม่นี้ นะครับ พบกันใหม่ฉบับหน้า สวัสดิ์ครับ

